

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



(美) 约翰·罗尔夫 彼得·特鲁珀 著
梁浚洁 王喆 译



华尔街 追梦实录

Monkey Business
Swinging Through
the Wall Street Jungle



机械工业出版社
China Machine Press

John Rolfe, Peter Troob: Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle

Copyright © 2000 by John Rolfe and Peter Troob, All rights reserved.

This edition published by arrangement with Warner Books, Inc., New York, New York, USA. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the Publisher, Authorized edition for sale in the P.R. China only.

本书中文简体字版由Warner Books公司授权机械工业出版社在中华人民共和国境内独家出版发行，未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。

本书版权登记号：图字：01-2000-3405

图书在版编目（CIP）数据

华尔街追梦实录/（美）罗尔夫著；梁洸洁等译。—北京：机械工业出版社，2001。

书名原文：Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle
ISBN 7-111-08800-X

I. 华… II. ①罗… ②梁… III. 纪实文学-美国-现代 IV.1712.55

中国版本图书馆CIP数据核字（2001）第031685号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：李文静 版式设计：曲春艳

北京市密云县印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2001年5月第1版第1次印刷

850mm×1168mm 1/32·10.375印张

定价：18.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换



译者简介

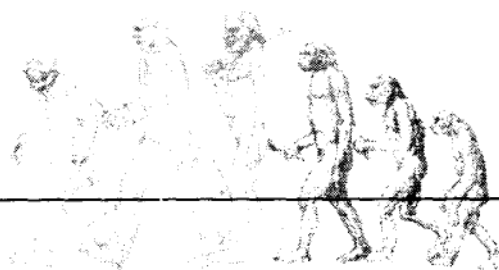
梁涪洁，女，天津大学人文与外语学院讲师。大学就读于天津大学科技英语专业，硕士研究生期间在天津外国语大学攻读翻译理论和实践专业，后又到菲律宾留学，并以优异的成绩获得教育管理与发展专业博士学位。除了参加过多本教科书以及工具书的编写和修订外，还发表过多篇论文。留学期间独立编写的一本供非母语国家学生学习汉语的教材，在菲律宾出版后，得到了广泛的好评，深受各界及师生的欢迎。近期刚刚完成的翻译作品有《商务与管理沟通》（已由机械工业出版社出版），这是一本工商管理硕士课程的经典教材，翻译出版后受到市场的欢迎。

王吉吉，男，博士，天津大学管理学院副教授，硕士生导师。主要从事金融工程、资本运作和股票公开发行等方面的研究和教学工作。

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

译者的话



《华尔街追梦实录》这本书中的两位主人公——年轻的投资银行家约翰·罗尔夫和彼得·特鲁珀，分别毕业于美国著名的商学院——沃顿商学院和哈佛商学院，是两位踌躇满志的工商管理硕士专业毕业生。毕业之前，他们曾梦想着有朝一日能到华尔街大展宏图。刚刚走出校门，他们就幸运地被华尔街的投资银行挑中。原以为这是自己在成长为一名投资银行家的道路上的一个重大飞跃，但事实与他们的想象大相径庭！一次又一次的考验，难以承受的磨难，使他们焦头烂额，心灰意冷，甚至几近崩溃。他们凭借个人的毅力和智慧，及时调整了心态，总结了进入华尔街以来的经验和教训，转换了工作环境，再一次以饱满的精神状态投入了新的征程。

书中作者以幽默的笔触，含泪回顾了自己从意气风发的新手，成长为“标准的华尔街投资银行家”那一路摸爬滚打、不堪回首的历程。白纸黑字的，道听途说的，都不如作者亲身经历的可信！

当今社会，金融一直是热门行业。素有美国“金融

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

一条街”美誉的华尔街，则更是全世界金融家们向往的地方。《华尔街追梦实录》是两位作者根据亲身经历凝练而成的，它让您不用亲往华尔街，就可领略华尔街金融家们叱咤风云、起伏跌宕的奋斗历程，不乏身临其境的感受。

读完《华尔街追梦实录》，人们将会看到，在华尔街灯红酒绿的繁荣背后，掩盖了多少黑幕，包含了多少人的泪水和辛劳。书中通过大量翔实的事例，既无情地摘下了华尔街的神秘面具，让读者有机会了解投资银行家的真实嘴脸；又介绍了华尔街投资银行运作中的很多技巧，无论是业内人士还是金融界的入门者都会从中得到启发。

《华尔街追梦实录》虽然讲述的是一个严肃、沉重、专业性强、社会意义也很大的主题，作者却选用了调侃的口吻，寓教于讽刺与诙谐之间。行文流畅、轻松活泼、讽刺辛辣、入木三分。

每个人都渴望成功，都希望拥有自己的理想和明天。但在金钱至上的冷酷世界里，人与人之间仅剩的似乎就只有压迫与被压迫、欺骗与被欺骗。没有真，没有爱，没有情，没有了这一切，钱还能带来快乐吗？无论是涉世不深的年轻人，还是已届不惑的中年人，甚至是明辨

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

VI

世理的老者，读罢此书，相信都将感悟良多、受益匪浅。
愿这本书在供您欣赏之余，还能给您知识，予您睿智。

由于时间紧张以及译者本人水平所限，书中难免有
不当之处，欢迎广大读者批评指正。

梁浚洁

2000年10月4日于北京

Monkey Business
Swinging Through the Wall Street Jungle



致 谢

在动笔写《华尔街追梦实录》的时候，我们心里可谓矛盾重重。无数的往事历历在目，多少故人的身影，多少青春的岁月，虽不堪回首，却也情意浓浓。为了往日的友谊，我们不想在痛苦回忆中提及朋友的真实姓名，因此对人名和地名等做了改动，希望广大读者能够谅解。

有鉴于此，书中的故事尽管绝对真实，但涉及到的帝杰官员的头衔，所属的工作部门等大抵与现实有些不同。书中除了我们本人的名字外，其余都是虚构的名姓。人物之间的对话也尽量根据我们的记忆保持原样，但记忆难免有出错的时候，想必大家能够理解。

总之，我们的初衷是通过回顾在投资银行的经历，让外界了解投资银行，给后来者的事业选择以警示，并向那些在迷茫岁月中支持过我们的友人表示由衷的感谢。谢谢大家！

现实与想象总是有很大差距的。

约翰·罗尔夫

彼得·特鲁珀

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

序



我一直无法理解两个人怎么能合著一本书；对我而言，这就好像三个人合作生一个孩子一样，很难想象。

——伊夫林·沃尔夫

许多年前，罗尔夫(Rolfe)和特鲁珀(Troob)曾经站在一片自以为是“沙漠”的边缘，相信穿过这片沙漠，一定能看到葱郁苍翠的绿洲。心中渴望着目睹绿洲时的欣喜，他们越想越深信这种无名的愉悦能给自己带来力量，但当时迫在眉睫的是如何战胜眼前的沙漠。

对初入银行作投资银行助理的罗尔夫和特鲁珀而言，那“绿洲”就是觊觎已久的、成为公司执行董事的一纸任命。为了有朝一日能在棕榈树下沐浴灿烂的阳光，他们心甘情愿地先在茫茫“沙漠”中跋涉——从投资银行助理到副总经理，一步步地熬着。旅程开始不久，他们就曾怀疑过原来想象中的绿洲是否仅仅是海市蜃楼。他们一度迷失了方向，而且在酷日下不知所措，不过他们最终还是重新找准了自身的定位。他们清楚地明白了一点：无论远方的绿洲是否丰饶，要到达那里，他们必须先穿过的“沙漠”远比预想的要多得多。

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

无论哪一行，要干事业都不得不经历痛苦的历程。比如医生，首先要上完医科大学，然后还要完成实习；再比如律师，开始要从书记员做起，之后还要长时间从事烦琐的初级文员工作。显然，投资银行家这一行也不例外。年轻的银行家们必须先付出相应的代价，才能指望日后有望头戴成功的光环。大多数的银行高级经理就是先付出，当然也少不了忍耐，但即便如此，能发迹的也实属凤毛麟角。既然前辈如此，他们也势必要走过相同的历程，这大概就是规则吧。

选择成为一名投资银行助理，真的令他们的经济状况大为改善了吗？是的。其间是不是苦不堪言呢？当然不全是。在付出的过程中，他们的确体味了无数的成功与失败，以及无数的不眠之夜；但总算有一天苦尽甘来，他们驶到了这条布满荆棘的高速公路的出口——长期的辛劳后，终于可以开始大踏步发展自己的事业了。他们俩现今仍然在华尔街从事金融业，如果说不是为了钱，恐怕有说谎之嫌。在投资银行业中，支出和回报历来就是衡量成败的关键，但如今，他们已不再是单纯地作投资银行家了，而是在“享受”自己的工作。

书中讲述的是他们的奋斗历程。讲述的是两个年轻的银行助理从开始削尖脑袋往里挤，到后来拼命想挣脱

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

X

所走过的漫漫长路。一方面，这段经历使他们变得坚强，但同时也使他们的脸皮日趋坚厚。是喜是悲呢？如果这个世界上真的有洗刷灵魂的浮石，他们宁愿将自己剥个精光。可惜没有！

投资银行这一行里极端性的行为比比皆是。无论是金钱、狂饮、欢宴、淫乐亦或是工作，典型的业内人士们几乎都会认为多多益善。这书中自然少不了关于罗尔夫和特鲁珀过往那些无所不用其极的行为的回忆。当然，他们的穷奢极侈和放荡不羁只是本书描写的一个侧面，书里重点阐明的是他们最后终于认识到自己虽被称之为投资银行家，但实际上根本不具备为企业经理或董事提供投资理财建议的机会——与他们毕业时的理想相去甚远！他们把大量宝贵的时间都花在文字处理等不动脑筋的琐碎工作上了。但就算是干着这样简单的工作，他们的薪水可不薄，至于心中对投资银行事业的那份热爱，多少显得有点多余。罗尔夫和特鲁珀在书中将自己得到上述认识的痛苦经过娓娓道来，但他们并不后悔。毕竟其他的工作不可能让他们俩这样不到30岁的年轻人就有机会过上享乐挥霍的生活；没有那段奢靡生活的体验，他们也不可能冷眼观察周围，更不可能回想起那个再浅显不过的道理：原来皇帝其实没有可穿的衣服！

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

虽然罗尔夫和特鲁珀在帝杰银行工作，但书中描写的事情绝对不仅限于帝杰，这里提到的一切酸甜苦辣是每一位年轻银行家在成长过程中都不得不经历的。他们两个在其他的投资银行里有很多朋友，那里发生的事情大同小异。投资银行家50%的时间就是劝说客户相信：我们的银行比别人的强。然而，在所有年轻银行家眼里，所有的投资银行都是一样的黑暗！无论在哪家投资银行工作，银行助理都能讲出同样的经历：连续三天三夜不合眼地加班；因为把《招股说明书》的页码搞错而被骂得狗血喷头；要么就是未老先衰的种种迹象。年纪轻轻的他们满脸尽是皱纹，看上去好像是被人们遗忘在冰箱里的奶酪一样干巴巴的。老一辈的银行家也许曾享受过“美好的时光”，他们那个时候工作中可能乐趣很多，但新一代丝毫没有体会。年轻银行家的生活简直苦不堪言！

这个故事对有些人而言，也许是头一次听说的新鲜事。因为如果不是干过投资银行家这一行，想真正了解投资银行家的生活几乎是不可能的。罗尔夫他们入行前对投资银行业的了解也不过是“银行家”和“交易员”等头衔，以及这些人丰厚的收入什么的。交易员比银行家好像好理解一点，因为每个人在日常生活中总会或多

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

XII

或少地参与些交易，比如，用一张新星卡片换取全明星卡片。“等价交换”是人类有史以来一直遵循的交换原则。然而，现实生活中的投资银行业却从未恪守过这样的信条。特鲁珀等人的父母花费了6个月的时间才明白：自己的孩子从事的不是股票经纪人的工作，而是整天坐在那里打电话，向毫无戒心的投资者推销垃圾债券而已！又过了6个月，罗尔夫和特鲁珀他们也才如梦初醒：原来自己向投资者推销的尽是一些垃圾债券。父辈的揣测和他们的觉悟之间的区别在于：他们平时不是靠打电话，而是亲自上门推销；投资者不仅是绝对信任他们，可以说是盲从或崇拜投资银行家。

1995年10月24日发生的一件事也许可以帮助大家了解投资银行家到底都是些什么货色。这件事情通过电波很快被传得尽人皆知，美国的各种媒体也争相转载，一度被视为华尔街人士的缩影。据说美国西部某家信托公司的一位董事经理，50多岁，穷困潦倒。他在从布宜诺斯艾利斯飞往纽约的班机上，多喝了几杯鸡尾酒，然后竟然当众脱下了裤子，在飞机的地毯上大模大样地大便！这就是银行家的嘴脸：贪婪地侵吞、机械地咀嚼，然后无耻地排泄。

总之，年轻的银行家要想适应这种环境，只有两条

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

路可走：要么随波逐流，和大多数人一样颓废、沉沦、要么就是以幽默的心态看待自己每天从事的工作。保持一半头脑的清醒对心理平衡似乎帮助不大，这就好像一只脚踩在干冰上，另一只脚踏在炭火里一样，虽然冷热相抵后计算出的平均温度正好适合，但人的双脚注定会皮开肉绽、痛苦难忍。

罗尔夫和特鲁珀在帝杰作一年的全职银行助理，收入比从事其他行业的同届毕业生的平均年收入要高出8倍之多；而且他们每隔一年工资还有机会上调1倍。此外，借出差之机，他们可以乘坐私人飞机，住最好的酒店，在一流的饭店就餐等。但过不了多久，他们就觉得银行的工资和奖金还不够高，在投资银行里工作，或者当一名投资银行助理需要付出的大概是太多太多了！那些钱换取的是这些年轻银行家们的一生和一切呀！也许是工作中养成的习惯，银行家都认为，只要肯投入足够的金钱和时间，没有什么解决不了的问题。什么意思？银行家最大的敌人就是那些不愿意出卖灵魂的人，或者是那些认识到时间是任何金钱都无法补偿的财富的人们！

银行家切忌有自己的判断力。罗尔夫他们有很多朋友至今还在投资银行业谋生。那些人仍在炎炎的沙漠中不停地跋涉，火一样滚烫的太阳直射着他们的头顶。他

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

XIV

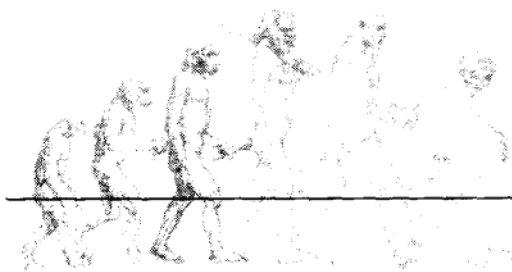
们中的一些人是发自内心喜欢银行家的工作，就像阿拉伯游牧民族贝都因人生来就喜欢居无定所似的；也有些人虽然讨厌银行家的行当，但总能自我解嘲：再肮脏的营生也得有人干呀，不是吗？

罗尔夫和特鲁珀静下心来回顾自己走过的路时，他们自问道：“如果写一本关于投资银行的书，写些什么呢？”两个人不约而同地想到：“从他们怎么进入银行界写起，到在投资银行都做过什么工作，再到最后又是怎样决定逃离那里的。还有，心灵的宁静和平衡是如何被打破的等等，他们有好多好多的话想说给大家听。”

好吧！现在就像罗尔夫和特鲁珀都很喜欢的拳击裁判员米尔斯·莱恩开赛时常说的那样：“现在就开始吧！”

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle



目录

译者简介

译者的话

致谢

序

第1章 实现梦想的起点 1

轮到二年级师长向新生小弟弟们讲述每个人找工作时可能的遭遇时，耸人听闻的细节真让人耳不忍闻，……原来上商学院就是为了在2年的时间里，学会“勾引”招聘官员？！

第2章 面试和狂喜 19

迈克说：“你看中的是钱还是该工作的挑战呢？”

废话！这个问题不管怎么回答，似乎都不太好。如果说是钱，看上去你就像个贪婪的无赖；如果说是挑战，对方马上就会认为你是个满嘴瞎话的伪君子。时间在分分秒秒地过去，沉寂说明特鲁珀陷入了没有主张的尴尬。

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

第3章 夏令营的洗礼

37

“拔尖”终于找到了开始的契机，切斯特至少对其中一个建议表现出了兴趣。“拔尖”于是抓住机会，继续着他的哄骗和引诱，也在进一步企求着切斯特的关注。而切斯特则好像一只肥猫被经过的一只蟑螂吸引住了似的，和蟑螂挑逗了一番后，看到对方的踉跄和狼狈，心中好不欣喜；但片刻的欢快后，又回去睡自己的觉了。

第4章 疯狂地“求爱”

75

斯塔尔接着说：“你具备一切才能，正是我们需要的人才，我们会照顾你的。”

“我们会照顾你的”这句话，好像出自一个19岁中学生之口！年轻气盛的他坐在父亲汽车的后座上，对他18岁的女朋友说：“相信我，我会照顾你的”——话音未落，听者已经醉了！

第5章 培训的误区

85

公司已经开始用超前奢华的生活方式来腐蚀他

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

们了。

大多数的费用是由亲爱的公司支付的，所以他们花钱可谓如流水。公司为他们提供的是醉生梦死的生活。其实这些都是为了迷惑他们，让他们觉察不到自己正在迈向的地狱是个什么样子。



第6章 食物链

95

具体是这样的：执行董事命令“跳！”；高级副经理会问“多高？”，然后叫嚷着将信息传给副经理一级，……副经理再转向助理们，手持滚烫的拨火棒，像对待狗一样在后面驱赶着助理们干活。



第7章 银行家的营生

101

美国已经形成了当今全球最大也是最复杂的资本市场体系。美国的投资银行家们“把守”着这个庞大资本市场的各方通路，好像高速公路出入口处的收费员一样。投资专家们把问题搞得很复杂，使你不得不借助他们的帮助，但他们出手帮忙可是价格不菲呀。

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

XVIII



第8章 咿咿的叫卖声

113

“选美大会”这个词用得并不恰当，银行家们不需要像通常参加选美的选手们那样，穿着泳装取悦评委和观众。但如果客户要求银行家这么做，他们会毫不犹豫地换上紧得让人透不过气来的泳装在台上表演的。



第9章 估价的技巧

131

总之，投资银行家们通常会不惜……向公司方面证明他们的公司是多么的值钱。之后，整个市场都相信，这家公司的价值的确如银行分析所说的那么多。就好像钓鱼时，先得等鱼上钩；鱼一旦咬钩了，渔夫会毫不犹豫地扑上去，死死地抓住，生怕它们跑掉。有时，投资银行家就和出色的渔夫一样。



第10章 旋转木马

141

每一份文件都要“装潢精美”，因为这些华丽的外表代表了银行助理们自身附加值的90%。作为银行助理，如果文字创作和整理能力很高的话，无论男女，至少可

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

以在华尔街风光四五年。



第11章 瓶颈效应

155

整个建议书的编写过程中，每每都是在复印这个环节上出现“瓶颈效应”。

怀抱那些金贵得比命还值钱的建议书，初级银行职员会像钟表一样准时，于凌晨2:00走进复印中心，对柜台后面的工作人员说：“请帮我复印20份，早上7:00要。”柜台里的人也不客气，回敬道：“哥们儿，排队！后面排队去！”



第12章 假日舞会

171

帝杰要说开舞会的话，可从来不马虎，一定会下工夫而且舍得花本钱，的确是“货真价实”的豪华。公司的高层大人物借此机会为下属狗腿子们松松“嚼口”，从口袋里掏出少量的金币散一散，至少会在这短短的一个晚上，为所有人描绘一幅“穷奢极侈”、“纵欲淫欢”的图画。

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

XX



第13章 起草会议的日程

195

大家来这里可以喝喝咖啡，聊聊天，稍事休息一下，
花费当然是记在公司的账上。

银行助理们首先要做的就是找到其他投资银行的助理，结识对方，介绍自己，其实是为了探究对方的实力。就像两只狗在公园里碰上，彼此闻闻对方的屁股，从而判断是不是自己的对手。



第14章 冲刺阶段

215

助理们觉得自己不再是别人的“跟屁虫”了，可以负责任了。在那里，权力给他们带来的那种飘飘然的感觉，第一次向那些秃头律师吆五喝六下命令时的愉快心情，还有指使勤杂人员提供服务的优越感等等，过多少年都会历历在目。“通心粉已经凉了，你去帮我热热，要快！”



第15章 出差旅行

231

整整8天的时间，他飞行了12 000英里，辗转穿越了7个国家和8个时区。罗尔夫应该到目前为止帝杰唯一一个了解环球无线投资公司业务状况的人。可惜，在大部分会议上，罗尔夫都处于睡眠状态，8天辛苦工作的记录就

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

是1页半的笔记和头疼。



第16章 奖金、审核与补偿

253

这6周期间，大家都处于亢奋的状态。工作速度出奇地慢，然而日思夜想、反复叨唠的就只有奖金了。即使被诊断患有重度口臭，甚至到了可以致命的程度也在所不惜。所有人一年来辛辛苦苦、不顾廉耻地巴结银行里的上司，不就是盼望着最后能得到足够的补偿吗？！



第17章 顿悟

267

这令他局促不安，特鲁珀每天都习惯于忙个不停，以前他非常瘦但显得很干练。现在可好，特鲁珀穿上游泳衣时，活像一堆粉嫩的猪肉罐头。这些不祥的感觉开始还只是偶尔浮现，但后来越来越多，以致到了挥之不去的地步。

好像顿悟一样，那种感受如阴天里的一道霹雳，来势很猛。



第18章 忍无可忍

277

就在特鲁珀即将启程的前两天，那位曾发出神秘微

Monkey Business

Swinging Through the Wall Street Jungle

XXII

笑的经理通知特鲁珀：他不能走。他说：“我们都曾有过类似的经历，我们的工作就是这样的。”

去他的吧，什么工作就是这样！特鲁珀心中涌起了一股冲动，几乎控制不住了。他想变成一只疯狂的野兽，吞了那位经理，再把他的骨头扔到他的头上。



第19章 解脱

287

罗尔夫一个个走访那些经理们的办公室，一遍又一遍地告知对方他要辞职的消息。经理们当然没有忘记征求罗尔夫的意见，看帝杰能怎样改进一下，罗尔夫就肯留任。罗尔夫只想把滚烫的热油浇到这群家伙的头上，然后再把他们送上烤架烤上几个星期，心中才会感觉好点。



第20章 尾声

303

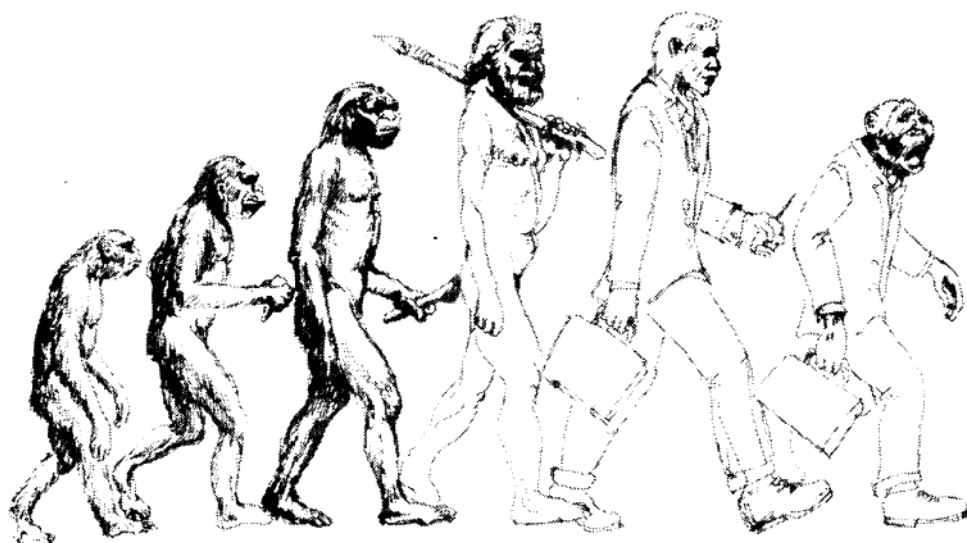
这些人终于决定逃离这个丛林，他们砍断了一棵橡胶树，自制成一艘独木舟，用野猪角做成船桨。他们自己驾驶，自己导航，飘过河流，穿过沼泽，终于走了出来。他们自由了。

Monkey Business

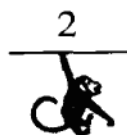
Swinging Through the Wall Street Jungle

第1章

实现梦想的起点



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle

华尔街追梦实录

看！那个快乐的傻瓜，
他没有丝毫的抱怨。
罗尔夫也想当个傻瓜了，
上帝呀，也许罗尔夫就是！

——无名氏

站在时代广场的中央，百老汇和第43大道就在这里交汇，这里曾是美国武装部队的招募处。办公大楼大约于五十多年前建造，当时被当成了军旅生涯可为个人奋斗者提供不可限量之前程的昭昭佐证，它矗立在中央位置似乎也在向世人说明——这里是通往大千世界的十字路口。当然，今天的人们对往事的记忆已经模糊了。现在，流浪汉们呆在大厦背后躲避阳光的酷晒，偶尔还可以小酌一杯。天气好的日子，百无聊赖的小青年也会到大厦里转一转，看看自己参军能得到什么实惠。

昔日倍受仰慕的军旅生涯，辉煌已不再现，悄然兴起的则是华尔街银行的招募机器，它们从曼哈顿到市中心，无所不在，而且日复一日、随时随地运转着。它那充满诱惑的触角延伸至全国几乎每一所小有名气的高等学府和所



实现梦想的起点

有知名的商业专科学校。唯一的目的是为银行寻找所需的分析师和助理人选，越多越好，而被挑中的那些人其实就相当于奴隶或签了契约的仆人。

最后不难发现，绝大多数银行的成功主要取决于向业务中投放人力的数量，有时甚至是向某一潜在业务投入多少人力都很关键。因此，为银行招募新人的努力，简直永无休止。

分析师

分析师是投资银行中最底层的职位。银行通常会派那些经过培训的经理到诸如沃顿(Whartons)、哈佛(Harvards)和普林斯顿(Princetons)这样的学校，为优秀的应届毕业生铺开盛情欢迎的红地毯，这些愣头愣脑的年轻人心中崇高的理想也正是从这一刻开始被毁的。在负责招募的经理的眼中，理想的候选人应该具有中上等的智商，爱财(至少有发展这一嗜好的潜力)，有着同塞德侯爵(Marquis de Sade)相同的世界观，并且愿意整夜加班，每时每刻面带微笑，好像电影《蝙蝠侠》(Batman)中整天大笑的那个家伙。

分析师的位置如同港务局(Port Authority)汽车站公共厕所中浮游于坐便器垫圈下面的水藻，也好像啤酒桶底的残渣下面的碎屑一般。他们在2~3年内，从精神、情感到肉体，



华尔街追梦实录

都饱受摧残，经过了如此的洗礼之后，才可谓“训练有素”了，将来当然也会从中受益良多。无论多么悲惨，他们在公司的图腾柱上，是找不到比自己还低的下属来宣泄心中的怨气的。

两三年后，大多数的分析师不是削尖脑袋挤进为数不多的商学院深造，就是辞职后到华尔街的其他金融公司另谋高就，或者头脑冷静后彻底改行。从分析师向上提升的机会非常少，但是银行却在非正式的交流中告诉这些分析师，三年后苦日子就会告一段落。不了解内情的人会觉得，这样做说好了是蒙骗无知者的行为；说严重了，无异于杀婴罪。为什么要让这些年轻人在金融界经历两三年的痛苦磨练呢？答案很简单，经过三年的折磨后，这些分析师已经心力交瘁，濒临危险的边缘了，再逼迫他们继续这样的日子，必定会使他们对银行心怀仇恨。

很多分析师离开银行的时候，心中充满愤恨，对投资银行简直就是恨之入骨。他们在银行工作时，学到了很多，收入也比自己曾经预料的要高很多，但依然对这份工作和强迫他们干活的人不满。令人不解的是，对投资银行积怨很深而愤然离去的分析师们，在两年商学院的深造后，50%以上又会重返金融界，重操投资银行的老行当。这也许是距离产生美吧！受到伤害后的分析师们，当然希望忘记那不堪回首的痛苦。不过，他们的记忆中仅存的是痛苦岁月的印象，到底伤害有多大，已不再清晰。分析师重新投身

实现梦想的起点

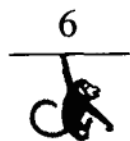


投资银行业的另一个原因是希冀助理的日子应该比分析师会好些，其实，这是对自己的又一次伤害。特珀鲁就是曾经受过伤，但还是决定要再战投资银行的众多分析师中的一个。

助理

助理在投资银行职位等级中又上了一级。当然有理由认为，助理应该比分析师快乐很多。他们既有自己银行的支持，也可以向下属的分析师发怒，以宣泄自身的压力。这就是等级制度吧！上面已经提到过，投资银行中熬到第三年的分析师大多会离去，包括一些有望提升到助理职位的分析师们。所以，总是存在着直接招聘助理的需求，以填充分析师离去后助理人员的空缺，而且这种需要似乎也是没完没了的。

银行中的助理们即使熬上两三年也没有出头之日。聘用他们的时候，银行就假设他们每个人都对将来要从事的工作非常清楚，而且签字之时就下定决心要在银行里一直向上爬，直至最高的顶点——副总经理、高级副总经理、执行董事等等。下面该走的路已再明白不过了。现实中，助理的流失率相当惊人，很多转而投奔了对手银行，有的辞职加盟到某一客户旗下改为个人效劳。总之，原因多种



多样。能坚持到最后一心向上爬的助理，同半路出家充任助理的人们相比，新来者的面孔随处可见。

其他：副总经理到执行董事

助理职位往上就是副总经理、高级副总经理(或初级执行董事)、执行董事等职务。所有助理的奋斗目标大概都是一样的：3~4年，熬到副总经理；7~9年当上执行董事，并希望到时候能挣到7位数的薪水。

有时，在助理们的眼中银行的众多等级大致就是三个档次：分析师、助理和其他。只要比助理的职位高，按照银行的惯例就可以拿助理出气，但助理们一旦受了气，大多没有什么可以向下宣泄的余地了。这里的等级制度就是这样的。

温床：商学院

最容易招聘到助理的地方就是各大商学院。由于近期华尔街对助理人数需求日增，招聘的阵地已经从东部那些傲视群雄的常青藤协会(Ivy League)成员学校扩大至稍微逊色一点的商学院了。这等屈尊俯就的选择，一改以往银行界从业人士的高傲，实属在供不应求的形势下的无奈。

实现梦想的起点



商学院学生其实也并非极易上当的可怜虫，他们中大多数都是打算在银行界一试身手，他们认为只有商学院才能为其提供如此好的事业起点，所以对于银行招聘的机会，他们自然会好好把握了。公平地说，一小部分的商学院学生的确是为了积累更多的知识才返回学校深造的，但这些人不久就意识到自己的选择是多么的幼稚。

早在进入商学院进行工商管理硕士课程(MBA)学习以前，学校就在向学生灌输金钱文化和唯工作论的观点。收到商学院的录取通知书后，就好比向所有MBA新生发出了已加盟贵族阶层的保证书，之后此类的说教将无休无止。

进入沃顿和哈佛，入学教育的内容如出一辙。首先是校规手册、医疗保健申请表格以及其他五花八门的行政规定等，最重要的是沃顿发出的名为《MBA排名调查手册》。小小的册子，对淘金者就如同圣旨般重要。册子上有前几年某商学院招生中的成败，哪个学校没有招满，毕业生在某一行业的就业比率，获得某家大公司录用的比例，还有在某些地区就职的人数等等数据，应有尽有。MBA新生最关心的还是各行各业的平均入行起点工资。

当罗尔夫第一次看到上述数据时，他的心怦怦直跳。罗尔夫原来在广告界做事，年薪大约为17 500美元，每周有4顿晚餐，吃的是搀着黑豆的米饭。排名手册上列出的薪水都在6位数，简直让罗尔夫无法相信。

这可真是腐化透顶了。刚入行就挣6位数，将来到多少



华尔街追梦实录

才算是个头呢？

仔细阅读完这厚厚的小册子，商学院的学生们大概不难揣摩出自己未来的奋斗目标和应持的心态了。对商学院毕业生最具吸引力的两个职业——管理咨询和投资银行，恰巧也是起薪最高的。巧合吗？并不尽然。特鲁珀和罗尔夫都仿佛进入了装饰成天鹅绒墙面的办公室，里面尽是贪婪无比的无赖和埃比尼泽(Ebenezer)一样的吝啬鬼！只可惜他俩当时仅仅是一厢情愿地做发财梦呢！但他们的心里已作好了一切准备，在接下来的两年里，同美国一流商学院的毕业生们一争高下，不顾一切地为那全能的美元而奋斗。

漫漫跋涉的第一步就从沃顿商学院开学时名叫“沃顿欢迎你”的学前教育周正式开始了。聚会过后，罗尔夫对这个学校的任何幻想就已经消失得无影无踪了。如果你不得不同另外750名生气勃勃的商学院同学挤在一个大礼堂里开会，那种佼佼者的优越感就会荡然无存的。轮到二年级师长向新生小弟弟们讲述每个人找工作时可能的遭遇时，耸人听闻的细节真让人耳不忍闻，现实经他们赤裸裸的揭露，已经体无完肤了。原来上商学院就为了在两年时间里，学会“勾引”招聘官员？！在此过程中，“沃顿商学院”的名字在一定程度上可以在那些面试考官情绪不错的时候令他们眼前一亮——这大概就是沃顿能为它的学生们提供的帮助了。一旦获得了面试的机会，全要靠自己的实力才能



实现梦想的起点

从众多同等优秀的商学院毕业生大军中脱颖而出。参加面试者就必须心甘情愿地穿着鞋底带有锋利楔子的高尔夫球鞋，踩着别人的肩膀向上爬，一直爬到自己希望——不，应该是必须达到的高处。什么友谊，全是胡扯！

当时罗尔夫并没有意识到，在那个礼堂里，并非每一位同学都有了像他一样深刻的认识！但客观地讲，罗尔夫的同学中，不管是那些有所经历的个别份子，还是绝大多数的新生，对将要参加的游戏基本上都还是“心知肚明”的。当然有些混蛋，明知道将来的日子会是怎么样的，但还是自投罗网，纯粹是为了在丰富自身的专业知识后，获取随即可得的物质享受。

这种现象绝不是沃顿独有的。实际上，350英里以北，人们更为踊跃投考的那所知名学府——哈佛商学院，也在上演着同样的一幕。在那750名西装革履的应试者中，有一个人对这其中的门道简直就是了如指掌。这位矮胖的前银行分析师，日后和罗尔夫同为帝杰银行(DLJ)的投资银行助理，一起摸爬滚打、患难与共，渐渐地还和罗尔夫成了好朋友。他就是特鲁珀。

他们彼此熟识后，特鲁珀也证实过罗尔夫的猜想——哈佛和沃顿所发生的的确是一模一样。

在哈佛商学院，他们也在学习着同样的“勾引技巧”。但特鲁珀认为他有个优势：重返商学院前，他担任过投资银行分析师的职务，在基德尔-皮博迪公司(Kidder



Peabody)。其中的苦难，彻夜不眠的夜晚，每周6天在办公室里吃那延迟很久的晚餐等，他都经历过。

他曾经发誓离开投资银行领域。这样就可以忘掉那每天16个小时的工作日、顶头上司的咒骂、从大学毕业以来增加的十磅体重，以及根本没有社交的生活。他很清楚，在投资银行从初级职位开始做，其实就是受压榨。对于22岁、从迪克镇(Duke)来的、没人看得起的特鲁珀来说，那里的工资的确很高，够他支付哈佛的学费了。在那里，特鲁珀学会了闭着眼就可以分析公司财务状况的本领。但回到哈佛商学院的教室里时，特鲁珀对自己说：永远不走回头路！绝不会！特鲁珀发誓要找一份更有意义的工作，恢复对自我的良好感觉。总之，要找一份净化而非玷污自己灵魂的工作！

特鲁珀为什么又重蹈覆辙了呢？问得好！刚开学的时候，他在蒸汽浴室曾和好朋友丹尼讨论过这个问题。这两人同在基德尔-皮博迪公司经受过两年的洗礼，也是在HBS的同事。丹尼先问到。

“特鲁珀，你还会干银行业吗？”

“绝对不可能！你不是在开玩笑吧？基德尔-皮博迪公司压榨的还不够嘛，该死的银行，我想干点别的。”

“干什么呢？”

“我也不知道，做咨询什么的。”

“咨询？整天画图或解算矩阵吗？然后被派往密西西比比洛克西那种鬼地方，为那里的加工厂咨询上两个月吗？”



实现梦想的起点

还是省点力气吧！”

“是的，丹尼，你说的有道理。不干咨询，炒作点抢手的基金什么的也行。”

“这还差不多，特鲁珀。今年汤姆·李(Tommy Lee)和科尔博格-克拉维斯-罗伯茨公司(KKR)只招收两个人。虽然你很出色，但想得到上述工作，要么你爸爸，要么你的朋友能帮忙，否则也是很困难的。”

“好吧，也许我会再次考虑银行的工作的。”

“什么？！特鲁珀，你是不是疯了？”

“那到什么地方我才能挣到钱呢？不管怎样，权且拿它作为通往更好的事业之途中的垫脚石吧。以后我择业的思路应该会开阔一些，这有助于我成为最终的赢家。”

“上帝呀！我不懂了。”

“丹尼，我得走了，再在这里蒸，我就快熟了。”

丹尼和特鲁珀最后还是决定参加所有来校招人的投资银行的面试。面试开始前，他们两个就准备好了要不惜一切。他们已经深深地掉进了金钱、权势和生活保障等旋涡之中，准备随时出卖自己的灵魂。丹尼和特鲁珀心中充满狐疑地迈进哈佛商学院，从这里起程了。

演讲与鸡尾酒会

在沃顿，开学刚几周，校园里就会举行一个精心筹划



华尔街追梦实录

的“见面舞会”，招聘者在这里首次与那些潜在的被招聘对象接触，根本就不是什么巧遇。每周更新一次的公司来校日程会源源不断地分发到每位学生手中。此外，就是显眼的通告，预告即将来学校招募的公司信息：今日来校的有美林公司(Merrill Lynch)，地点在1号教室；Booze Alle公司在2号教室；强生公司(Johnson & Johnson)在3号教室。

潜意识里，这里传达的信息是：想挣大钱的，直接到1号和2号教室；对学习橡皮奶头和避孕套营销感兴趣的人，可以去3号教室。与这些招聘相比，多数学生会认为跑去上日常的课程没有抓住招聘机会重要。在哈佛大学，特鲁珀每天最后一堂课在下午4:30结束，而首家来校公司的展示是下午4:45开始。罗尔夫虽然在沃顿大学，但日程相差无几。

这些公司的展示一般都不会很短，大多是由公司的头脑亲自出马。即使是美国《财富》(Fortune)杂志评选出的500强企业的首席执行官和总裁，也都西装笔挺，快步穿过福米卡材质桌面的排排课桌，走到教室的前面发表演讲。一站在那里，他们就会热情洋溢地大谈：有机会面对如此优秀的商学院的学生讲话是多么的荣幸，还有就是为什么他们公司的俱乐部是最值得加盟的。

约翰·卡尔斯特当时是帝杰银行的总裁，他描述了自己能为该公司效力25年是多么的高兴。帝杰是华尔街最热门的公司。虽然它的雇员人数不及高盛(Goldman Sachs)、摩根士丹利(Morgan Stanley)或第一波士顿(First Boston)，



实现梦想的起点

但在工资、奖金和吸引力等方面，该公司可占尽了风头。这家公司十分新潮，雇员中很多是雄心勃勃、意气风发的年轻人，许多人以前就职于老牌的德崇证券商品有限公司(Drexel Burnham Lambert)。这些年轻人主宰着90年代的华尔街，他们充满了冒险精神。他们有着自己的一套生意经，善于经营垃圾债券(用90年代的俗语说，叫高收益债券)，其实他们主要靠的也就是高收益债券，而且这种债券的销售量时至今日还在不断增加。

卡尔斯特打着赫尔梅斯牌(Hermes)领带，身着手工缝制的西装和印有字母的衬衫，脚登费拉加莫(Ferragamo)牌的鞋子，——典型的银行家装束！他操着贵族口音劝戒这些晚辈说：

“走自己的路，只要自己喜欢。我以为，人生活得快活是最重要的。大胆地探索自己真正需要和渴求的，尽最大努力去实现每一个梦想。”

他又大讲了他作为政府代表团的一员被派往俄罗斯，向那里的政治经济首脑介绍如何向资本主义社会打开其市场的经验等。他也提到了在帝杰的事业发展前景，同事间的友爱，以及如何认识个人的潜能等问题。上帝呀！这家伙听起来简直就是个天才。在他的煽动下，不难想像，急不可待的MBA学子们都争先恐后询问：“在哪里报名有机会加入您的公司？我愿意从擦皮鞋和刷厕所开始干，只要让我加盟帝杰与约翰·卡尔斯特共事，干什么都行！”



华尔街追梦实录

在片刻的沉寂后，卡尔斯特巧妙地将讲台转交给了娄·查尔斯(Lou Charles)先生，他当时是证券研究和交易集团的负责人。娄先生不知从哪里找到那样一条领带？！看上去和罗尔夫两天前用过餐的墨西哥餐厅里的台布一样。娄先生一出场，教室里顿时哄堂大笑。笑声大得出奇，令人难以置信，热闹极了！这两位是非常好的朋友，所以他们在大庭广众面前常互相开对方的玩笑。满屋的人都开始叫嚷：告诉我，怎样才能在您那里得到一份工作！

上帝呀！可怜的人们！两年时间里，这些MBA学生总在听着相同的论调：“做自己喜欢的事情”的讲演，还有就是政府代表团赴俄罗斯的故事，再有就是娄·查尔斯先生戴过的那条印有台布般花纹一样的领带在眼前出现至少四次。但这些都是以后的事，眼前的还没有结束呢。

招聘演讲一般会持续一个小时左右。之后是回答问题时间，这也是那些学生中的马屁精们大放异彩的时候。他们会借此机会向公司的高层展示自己有多么聪明、多么博学、多么有实力进入“马屁精的圣殿”。

“先生，您是否计划通过国际多元化经营以创造更多的利润？新兴市场对您而言是否意味着新的机遇呢？”

“您的演讲真是太精彩了，但我还想知道，您的企业是否为当今的MBA毕业生营造了成长所需的企业家氛围呢？”



实现梦想的起点

“我想问一下，在人力资源和资金方面，您的企业具有何种竞争优势能帮助您最大限度扩大您企业的经济附加值？”

这些MBA们所唱出的高调可谓海阔天空。团队精神、使命感、严密的组织管理、信息时效、全球观点、集约化等词汇和概念弥漫在整个会场。

幸运的是，这些不知羞耻的傻瓜只占商学院学生的一小部分，但他们的行为在同学中引起了广泛的不满。大多数人都都不屑于对这些败类表示不满。其实招聘的人同样对这些只会溜须拍马的人不齿，这一点只有在每个人能自己坐到了招聘者的位置上时(也就是使尽浑身解数，诱骗其他毕业生深陷到自身曾经历的作为银行助理的痛苦之中的时候)，才会真正体会到。

招聘者在听到上述弱智般的问题后，一般会回答说：这个问题提得好。但这些人脑子一边在酝酿答案，一边通常会想：过来，小家伙，再过来一点，我就可以给你戴上这个嚼子了。

对那些负责招聘的人而言，回答问题只是整个难熬的招聘过程的第二步。回答问题后通常还有一个招待会，那时拍马屁者的表演更是登峰造极。宴会上，美味佳肴就着眉飞色舞的胡言乱语，能让人恶心、头疼，也可以令人忘乎所以。



学生中普遍存在着一个误解，认为参加这样的晚宴，同招聘考官见面，定会增大日后获准面试的机会。但真正起作用的应该是个人的经历。以前从来没有银行业从业经验，而又希望利用可能的机会改行成为专职银行家的人，能否有运气，就好比“先有鸡，还是先有蛋”一样，很难说清楚。对这一行一无所知，自然很难有机会参与到其中，的确很难如愿以偿。唯一补救的办法是在商学院的第一和第二学年中间的暑期，找一份银行的零工，获取经验。运气好的话，到了第二年，该积累的经验就差不多了，这样在应聘担任全职银行工作的面试中，就会胜券在握了。

罗尔夫就属于上述人群中的一个——虽然对投资银行的工作性质可以说一无所知，但仍不顾一切地渴望得到一份类似的暑期工作。特鲁珀则不然，他以前作过分析师，所以对这份工作非常了解，但也不得不重操旧业地去打暑期工，因为他需要有说服力的经历。说到底，他们俩同样是在追求梦想成真，都在寻求着一种动力。

他们的梦想就是克服前方难以预料的困难，获得成功，享受到达胜利彼岸的喜悦。那是一种傲视群雄的伟人才能拥有的自豪和“可上九天揽月”的豪迈。那样，他们就能走进费拉里(Ferrari)专卖店说：“我要买那个”虽然伙计会说：这里的东西非常贵……不等他说完，他们就会毫不犹豫地打断道：“不管多少钱，我要了。”他们有钱、有权、有能力，非常快乐——但这一切要到30岁左右才能实现。



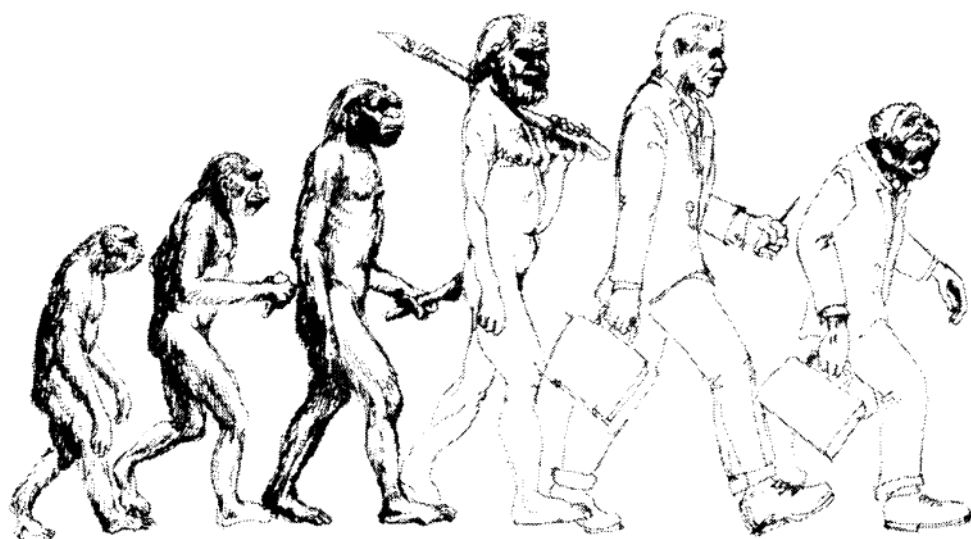
实现梦想的起点

早晚会过上上等人的日子的，这一点他们心里很清楚。

怀揣着这样的理想，他们俩决定不错过任何能到投资银行工作的面试机会。雷曼兄弟(Lehman)、高盛、所罗门美邦(Salomon)、美林、第一波士顿、摩根士丹利和贝尔斯登(Bear and Stears)等，一个也不愿放过。他们一定要加入到银行家的大军中，走上铺满黄金的大道。

第2章

面试和狂喜



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



您好呀，笨蛋！

——特克塞斯·吉南，《向夜总会老板致意》

特鲁珀和罗尔夫知道，在实现梦想之前必须先打好基础。第一步就是通过面试。因为特鲁珀对这一行业比较了解，所以他的面试经历与罗尔夫不大一样，但他们两个人都很紧张。

上商学院之前，特鲁珀在基德尔-皮博迪公司担任过投资银行分析师，所以知道怎样才能讨得招聘者的欢心。但真到了面试的时候，因为这毕竟可能会决定像特鲁珀这样一个商学院的学生是否能得到一份银行助理的暑期工作，甚至有可能决定他日后能否有机会到银行担任全职并得到这样一份终身职业——这几乎相当于是事业的起点了！所以，压力是显而易见的。

HBS的面试长达三天，整整一个周末，简直无法相信。特鲁珀先参加了演讲、鸡尾酒会和回答问题等活动，对所有参加招聘的公司有了一定的了解。此后才是整个周末那长长的面试，其实这才是最重要的部分。面试日程安排得最满的时候，一个学生在一个周末要设法出席5、6甚至7个



面试和狂喜

公司的面试！让我们来看一看这些人的周末面试是怎样安排的。

周五是初次的选拔。要么顺利过关准备参加周六的面试，要么被无情地淘汰掉。周六的面试一般是二对一的那一种，两个招聘的人对付你一个，大约持续半个小时，让人非常没有安全感。如果这一关也通过了，就剩周日的关键时刻了。通常一家公司会要求你通过三轮测试，每次都是3~4个考官对你一个。面试中，问题一个接一个地飞来，你要么直截了当地回答，不知道答案时，干脆像仓皇逃窜的兔子一样，躲闪就是了。

终于熬到了周日的晚上。假如你白天参加了某家公司的面试，事后他们也许会用电话同你联系，这就是说可能会给你一份暑期工作了！有时，赶巧很多人都拒绝了某公司的工作，该公司也会把那些在周六的面试中已遭淘汰的候选人找来，电话通知他们来上班。这些候选人当然知道自己是作为替补的身份被选中的，但因为他们需要一份投资银行的暑期工作，于是就顾不了这么多了。常言道：方法不重要，重要的是结果。

特鲁珀的周末面试

每次作自我介绍时，特鲁珀都会厚颜无耻地说：



“我曾经在基德尔-皮博迪公司担任过投资银行分析师，我知道这份工作需要经常加班，但我愿意、有能力、也准备好了这样做。我一定会脚踏实地地工作，而且非常乐意到您的公司工作。您公司非常有名气，能到贵公司任职，是我的荣幸。因为我以前曾经在华尔街工作，所以对贵公司的名气略知一二，我认为自己非常适合到您的公司工作。作银行分析师时，我就很喜欢这份工作，现在很想有机会以助理的身份重新加盟像贵公司一样知名的公司。”

特鲁珀时不时地需要保持一会儿沉默，这是典型的装模作样，“财迷的赚吹牛皮的”那一套，但这一套往往还挺奏效。

首轮的面试是在学校的小教室里进行的，特鲁珀轻而易举地就过了关。他申请的所有投资银行都让他参加了第二轮的面试。情况越来越刺激，压力也随之增大。上述蒙骗的把戏已很难在第二轮中发挥效力。此时的特鲁珀需谨慎行事，投其所好，因此也非常紧张。

第二、三轮的面试是在饭店的房间里举行的。在贝尔斯登公司的面试中，共有两位考官。他们右边是一张硕大的床铺，面前是为应试者准备的椅子，其身后的密闭窗子毗邻着后院，右后方较远之处是房间配套的浴室。这是一间饭店标准套房。空调嗡嗡作响，屋子里多少有些凉意。一位面试官起身对他说：“你好，我叫迈克，是公用事业集团的执行董事。这位是我的同事乔安妮，地产集团的副总



面试和狂喜

经理。请坐，彼得·特鲁珀。”

特鲁珀坐了下来，迈克继续说道：“你是什么时候在基德尔-皮博迪公司工作的？喜欢那里的工作吗？”

面试开始的老一套，连训练有素的狒狒都会回答的问题！特鲁珀真想上前亲迈克一下。“我很喜欢在基德尔-皮博迪公司的工作，”特鲁珀信心十足地说道，“我从那里学到了很多，并且非常希望能继续在投资银行界干下去。”

迈克说：“很好，你为什么希望继续从事投资银行领域的工作呢？你看中的是钱还是该工作的挑战呢？”

废话！这个问题不管怎么回答，似乎都不太好。如果说是钱，看上去你就像个贪婪的无赖；如果说是挑战，对方马上就会认为你是个满嘴瞎话的伪君子。在回答了第一个问题后，特鲁珀已经觉得自己是在胡说八道了——鬼才相信一个正常人会很高兴选择成为投资银行分析师呢！时间在分分秒秒地过去，沉寂说明特鲁珀陷入了没有主张的尴尬。

在特鲁珀看来，被贝尔斯登录用的机会已经没有了，心一个劲儿地往下沉。胃部突然感到一阵剧痛，他问道：“能用一下洗手间吗？”

“当然可以。”

特鲁珀的肚子咕咕作响，紧张极了，这可是他第一个第二轮的面试呀！他走过迈克和乔安妮的身边，向洗手间走去，但那个问题依然挥之不去。特鲁珀的肚子疼极了！



华尔街追梦实录

他箭步如飞地冲进洗手间，马上脱下裤子，在极短的时间里，他的心中充满过期待，也感到了一丝解脱，然后又一次向上苍祈求。最后冲水的声音似乎稍微响了一点。特鲁珀知道几分钟之内，整个屋子会到处弥漫着恶臭味，没有可以打开的窗户嘛，没办法。走出洗手间时，他尽力保持抬头挺胸，再次走过迈克和乔安妮的身边，回到了应试者的坐席上。特鲁珀磕磕巴巴地回答道：“我既喜欢钱，也看中工作中的挑战。”此后，特鲁珀继续坚持着回答完了对方提出的所有问题。屋子里的人都假装没有闻到周围的臭屁味儿。特鲁珀深知自己已经不可能参加这家公司下一轮的面试了。

这次面试最让特鲁珀不舒服的一点是他的窘态毫无遮掩地让对方看了个正着。不像在电梯里要是三个陌生人的话，如果一个人放了屁，除了他自己，其他人只能猜是谁干的，永远不可能真正了解到底是谁。特鲁珀的经历就不同了，是他去的洗手间，之后整个屋子就变臭了。但是，下一位面试者也许会认为是考官中的一个放的屁，想到这里，特鲁珀的心里又感觉好点了。

高盛公司的第二轮面试也是在这家饭店进行的，屋子里放了一张很长的桌子，特鲁珀想：肯定是该公司特别要求饭店为他们搬来的，标准饭店套房里是不会有这么大的桌子的。两位考官分坐桌子两头，应试者坐在中间了。因为没有办法同时正视两个考官，被考者的头不得不再回转



个不停，像坐在看台上看网球比赛的球迷一样。这一点真让特鲁珀觉得头疼，但他也明白，人家公司大概是故意这样布置的吧。

当对方问他自认为是一个出色的分析师还是表现平时，特鲁珀又一次感觉被逼得进退两难。糟糕，又是一个怎么回答都不合适的问题。如果说自己“出色”，对方会觉得他自视甚高；如果说“平平”，他们肯定会追问哪里做得不够理想？最后特鲁珀怯生生地说：“出色。”面试官不禁愣了一下，屋子里顿时是那樣的安静。显然，他们期待的答案肯定是：我的表现还可以，懂得团队协作，总希望有机会不断提高自身的水平。其实，特鲁珀知道他们想得到这样的答案。自己说自己“出色”不免显得有些骄傲，高盛公司一向不喜欢这种人。明明知道对方希望得到的答案，却把问题回答得如此糟糕，特鲁珀觉得自己十足是个自鸣得意的傻瓜！

完了，特鲁珀进入高盛的希望也完了。真是瞬间的事，一个回答不周，就被淘汰了。面试真是充满压力的游戏，要想成功，必须学会在压力下游刃有余。高盛公司想听到“平平，但要求上进”，但特鲁珀偏偏跟人家说自己很“出色”。唉，完了！但这次特鲁珀没有在人家的洗手间里再出洋相，也许他真应该给他们留下点什么。

周五、周六都在忙面试，周日轮到参加帝杰银行的面试了。这回一切进展顺利。特鲁珀觉得周日同布莱克·伦



华尔街追梦实录

道夫、格雷格·温斯坦还有弗兰克·阿拉里奥进行的这次会面，是所有经历过的面试中最富有戏剧性的。

布莱克·伦道夫因为个子高，相貌英俊而且口齿伶俐，被昵称为“美男子”。布莱克总好像处在临战状态，随时准备冲锋陷阵的样子。

格雷格·温斯坦是帝杰的大能人。他臭名远扬，公司里好多人都想打碎他的脑壳。他的外号叫“寡妇”，就好像电影《黑寡妇蜘蛛》(Black Widow Spider)中的寡妇蜘蛛一样，作爱之后立即会要了对方的性命。

弗兰克·阿拉里奥是老好人，大家叫他“和事佬”。年轻的银行职员都比较喜欢他，因为他非常友善。他自己也以此为荣。但工作中，他又不得不同那些来者不善的同仁竞争，有时还真挺为难的。

他坐了下来，布莱克·伦道夫问道：“你怎么看那些荷兰佬？”

其实，特鲁珀对荷兰人不仅比较了解而且还很合得来呢。于是，他就和伦道夫先生先是谈起了查尔斯·奥克利(Charles Oakley)，又说到荷兰人应不应该同查尔斯·奥克利做生意；之后还提及了尤因(Ewing)，探讨现在是否已经是尤因最后一次参加锦标赛的机会了。谈话就这样继续着。一个小时过去了，但特鲁珀和这位考官还在津津乐道地谈论着荷兰人。最后格雷格·温斯坦说话了：“我们还有最后的五分钟，好了，现在你来说一说，你自认为是一位一般



面试和狂喜

的还是出色的分析师呢？”

和高盛公司问的一模一样，只不过这次发问的是格雷格·温斯坦。特鲁珀敢断定，格雷格这个人肯定很浮华。反正他已经准备好了，答案就在嘴边。

“我很出色。”特鲁珀说。对这位“寡妇”而言，这正是他想听的。特鲁珀认为这下获胜的把握很大了。

结果，周日晚上，帝杰银行果然给特鲁珀打来了电话。

“喂，彼得，我是布莱克·伦道夫。我们决定录用你了。你非常优秀，希望能和你聊聊。在我们同你谈话前，能告诉我还有没有其他的投资银行邀请你加盟呢？”

他们打听别的银行是否录用了他，是为了证明他们选择了特鲁珀是个英明的决策。如果其他的银行都相不中特鲁珀，说明这个人并不很优秀，帝杰似乎也应该认为特鲁珀是个无用之人才对。投资银行的这套把戏既无聊又莫名其妙！

特鲁珀毫不犹豫地说：“有两家。”其实，只有一家银行表示过对他有兴趣，另外一家并不确定，但特鲁珀这样说是为了让对方确信他特鲁珀才是帝杰要找的合适人选。帝杰银行终于上钩了！“相互间的勾引”终于成功了；现在的情形不仅是当事双方各得其所，简直就是彼此青睐有加呀！

“我们很希望你到帝杰来工作。这里不但薪金丰厚，而且待遇一流。来吧。我们认为你最合适。相信日后在帝杰



华尔街追梦实录

你也会是个好样儿的。你让我想起了莱斯·牛顿(Les Newton, 一位非常年轻而且出色的银行家)。是的, 你一定能发展得很快的。公司现在正在考虑提高暑期工作的报酬, 并可能在年底发奖金。”

发更多的钱, 这当然好啦! 特别是对特鲁珀, 他毕竟还需要支付商学院的学费。帝杰这所新兴的投资银行, 以其积极进取的风格和高于市场平均水平的酬金, 在业内树立了自己的名气。该公司的高层管理人员都很年轻, 特鲁珀猜想, 在这里升迁将会是很快的事情。不同于所罗门美邦、雷曼兄弟和美林等公司的是, 帝杰刚刚起步, 缺乏显赫的名气, 但工资的确很高。特鲁珀觉得这对他正合适。“好的。”特鲁珀答应了, 就这样他进了帝杰。

罗尔夫的周末面试

特鲁珀对银行界很了解, 这是他的优势。罗尔夫比不上他, 这意味着罗尔夫的成功之路会更曲折一些。特鲁珀这种出身老道的人, 努力是为了获得自己理想银行的面试; 而罗尔夫这样的半路出家者, 就只能拾人牙慧了, 他们不得不向每一家银行谄媚, 给所有的银行发送自己的简历, 渴望能得到那难得的、暑期到投资银行工作的机会。罗尔夫自己总共发出了40多份简历, 换来了三个面试的机



面试和狂喜

会：一家资金管理公司，另外就是第一波士顿和帝杰这两家投资银行。曾几何时，罗尔夫雄心勃勃地重返商学院，筹划着暑假先到公司打工，毕业后再大展宏图——但这些对未来的美好憧憬，已经开始在罗尔夫眼前变得黯淡了。

客观地讲，罗尔夫在参加帝杰公司面试的时候，就已经向实现理想迈进了一大步。他的前两个面试都不成功。当面试官了解到他对投资银行家的工作一无所知时，第一波士顿的面试就变得糟糕透顶，罗尔夫随即被排除在了对方的招募候选人以外了。罗尔夫总觉得他能在日后的工作中逐步了解这项工作的内涵，但人家银行方面的想法显然和他不一样。遭受了上述挫折后，罗尔夫悟出的唯一的补救办法就是主动出击，直截了当、直言不讳地承认自己不熟悉华尔街的一切，但是很乐意、也有能力在短时间内掌握它们。自己虽然不懂那众多的术语，但知道了解它们的渠道和手段。罗尔夫认为可以把自己背景的单纯当做优势来大讲特讲，为缺乏生气的银行界注入新鲜的血液。

他的这一招儿果然有效，至少维持了一小会儿。

当罗尔夫到帝杰参加第一轮面试时，突然预感到好运可能会光顾，碰到的又恰好是该公司两位“不太正常的”要员。第一位是伊夫·德舍普斯，后来才得知，他在帝杰是有名的“叛逆银行家”。第二位是罗德·费拉萌，银行助理。当时罗尔夫不可能知道谁将是他未来的顶头上司，但后来就都清楚了。



华尔街追梦实录

伊夫55岁，以前是迪斯科舞厅的放音师，帝杰很多人认为，他能进入投资银行，纯属一连串偶然事件的结果。后来罗尔夫了解到，伊夫所经历的一切也并非真的那么偶然。伊夫头顶已经差不多没头发了，头的四周却满是头发，显得脸越发的长。他打扮得很花哨。初次见到他的那天，他穿了一件阿玛尼(Armani) 西装，打了一条大红色的苏尔卡(Sulka)领带。他就好像史蒂文·西格尔(Steven Seagal)来到华尔街一样地匆匆走过场，不知道他为什么会对罗尔夫的面试草草了事。

罗尔夫后来获知，原来伊夫是“舞蹈俱乐部”的常客，那些地方主要是为了满足男性的基本需求而设立的，在那种地方工作的人，其目的无外乎是在最短的时间内从客人身上赚取最大数额的钱财。那里最多称得上是脱衣舞廊或美娘酒吧，但这里却是伊夫·德舍普斯心中高雅的“舞蹈俱乐部”。罗尔夫猜想，那种地方也许正好为这位银行家提供了拥有舞蹈艺术爱好的那份荣耀吧。听说这位伊夫出于对“舞蹈俱乐部”的痴迷，在一部专门的电脑里建立了相关的数据库，记录了全世界“舞蹈俱乐部”的名字、地址和特点等信息。据说在他抵达一个城市之前，这个数据库可以帮助他确定应该前往欢度良宵的俱乐部的所在，自然也就能保证他不会错过任何妙龄女郎了！

罗尔夫走进面试的房间时，伊夫·德舍普斯和罗德·费拉萌正把脚放在面试用的桌子上，嘴里吃着东西，面前



面试和狂喜

摆放着一大盘水果。

“你好，我叫约翰·罗尔夫，很高兴见到您。”

“你好，约翰，我是伊夫·德舍普斯，这位是罗德·费拉萌。我们一边听你讲话，一边吃东西，你不会介意吧？”

“当然不会。”

“可不可以给我们讲一讲你为什么想从事银行业？”

“我本人是个受虐狂。”

“什么意思？”罗德笑了笑问到。

“我是个受虐狂，但不是忍受性受虐狂，尽管以后也许会变成那种。我是说我非常喜欢勤奋地工作。我习惯工作很长时间。我认为这是学习知识的最快、最好的途径。我最渴望学习的就是银行这一行。现在对它我知之不多，但以后我会很出色的。我曾经做过很多其他的工作，没有一样是和银行有关系的。老实说，我不想编造漂亮的谎言来浪费您的时间，实话实说是我的作风……”

出其不意果然奏效。那天晚上电话铃响的时候，罗尔夫正好在家。

“约翰·罗尔夫在吗？”

“是我。”

“你好，约翰，我是帝杰公司的罗德·费拉萌。好消息。你顺利地闯入了第二轮面试。明天早上在四季饭店，安排你的时间是上午9点。祝你好运。”

上帝呀！第一道障碍就这样被他克服了。真是难以置信！



华尔街追梦实录

第二轮大概不会这么容易了。

第二轮给罗尔夫面试的是高级副总经理杰克·盖妥斯基，他的昵称是盖特，和他一起的是马克·瑞凌。

盖特先开口问道：“你能不能说一说为什么想从事投资银行的工作？”

罗尔夫又把自己是个工作狂，而且对银行业一无所知的那一套说了一边。这次，对方好像没有什么反应。没有笑声，没有微笑，也没有认同的点头。罗尔夫大概是在离岸边过远的地方就破釜沉舟了，连求救声都没有人能听到。

那天晚上，罗尔夫心存一丝希望地坐在家里。虽然实际的情形对他不利，但罗尔夫始终执著地相信，冥冥中的上帝一定会帮他的，他一定能在暑期得到到帝杰工作的机会。电话铃终于响了。“喂，约翰吗？我是帝杰公司的马克·瑞凌。很抱歉，由于面试官认为你不太合适，我们恐怕不能让您到我公司担任暑期助理的工作了。”

啊！就这么完了，眼前一片漆黑！

他罗尔夫有可能是沃顿商学院唯一一个找不到暑期银行助理工作的MBA学生了！多少年后，好多人都会拿他的这段经历当笑话，他们会永远记住罗尔夫是个失败者。罗尔夫开始认命了。

然而，罗尔夫并不清楚的是，有一股更大的力量正在四处活动，为他争取着这次机会。前一天作为第一轮面试考官的执行董事伊夫·德舍普斯先生，正运用着他全部的



面试和狂喜

影响力，为罗尔夫游说！

……12个小时一晃就过去了……

前一天的第一轮面试结束后，帝杰公司所有的面试官就云集在费城一个名为船坞街的酒吧里，仔细酝酿、认真挑选着合适的人选。正巧，罗尔夫的同班同学韦罗妮卡，还有几个同学也正好在同一家酒吧欢度周末。韦罗妮卡在那里放松地喝着酒，伊夫·德舍普斯先生凑到了她的身旁，这当然不是碰巧的。伊夫·德舍普斯只要看到一个身材娇好的金发女郎，就会在肉欲的驱使下难以自拔，并迫不及待地想和对方上床。此时，韦罗妮卡的一缕金发正好飘进了伊夫手中那价格不菲的苏格兰威士忌酒里，真是搭讪的绝好机会！

此后，在两个人打情骂俏的说笑中，韦罗妮卡了解到伊夫不仅在帝杰公司工作，而且上周末，为招募暑期银行助理到沃顿商学院进行过面试。又稍微花了一点力气，韦罗妮卡就打听出来，原来伊夫已经主持完第一轮的面试了，应试者就是罗尔夫。韦罗妮卡很清楚，罗尔夫唯一的指望就是帝杰公司，这是他今年暑期找到投资银行助理工作的最后一线希望。她想出了一个不太正当的计划，向她的罗尔夫同学伸出了无私的帮助之手。女人嘛，当然是靠魅力啦！这位高薪银行家伊夫又正好对女人没有任何的抵抗力——这老家伙的眼珠就连片刻也舍不得



华尔街追梦实录

离开韦罗妮卡。

没过多久，伊夫开始给韦罗妮卡买酒水，请她共进晚餐，还不断地往撞球袋子里塞硬币，为的是讨韦罗妮卡的欢心。当韦罗妮卡觉得伊夫已经差不多陶醉了的时候，她就开始实施那阴险的计划了。

不经意间，韦罗妮卡已经把谈话的主题转到了伊夫当天主持的面试上了。之后，她又自然地谈起了罗尔夫和她之间的好朋友关系，以及她对罗尔夫个人的诸多了解。她那突起的胸部故意在撞球桌面的高度左闪右晃，让人看了全身都不禁会软起来。韦罗妮卡开始给伊夫编造一个美丽的谎言，中心是说明罗尔夫对于帝杰公司来说，简直就是上帝赐予的天才，银行界的救星！她绘声绘色地讲述着她的这位同学有多么的刻苦和聪明，是她认识的最有才能的人。不仅如此，她还谎称有好多家银行都有意录用罗尔夫为助理，如果帝杰不赶快行动，也许将失去一个不可多得的人才。这才是关键之关键的所在！如果有那么多的银行都对一个人评价如此甚高，帝杰怎可坐失良机呢？多家银行都觉得他是个少有的人才，这个人肯定很出色，一定是这样的！

韦罗妮卡说话时小心翼翼，不时再辅助以轻轻的抚摩，加上她那包含关爱而又令人销魂的媚眼，早就胜过了任何动人的话语！伊夫不知是真的相信了韦罗妮卡的巧言说辞，还是虽然看透了她的把戏，还是佯装不知，趁势将此当成



面试和狂喜

消受韦罗妮卡少女情怀的敲门砖呢？！罗尔夫对此永远无从知晓。罗尔夫所知道的是，就在马克·瑞凌打电话告诉他没有希望获得录用后不到24小时，马克再次拨通了他家的电话。

“喂，我是帝杰公司的马克·瑞凌，能谈一下吗？”

“和您谈，有什么事情吗？”

“有个好消息告诉你。好像公司听说了您因为没能通过面试而无法得到银行助理的暑期工作这件事，公司高层有人站出来为您说了话。公司决定将暑期银行助理的人数增加一名，那新增的名额是专门为你准备的。”

罗尔夫当时差点脱口而出：我乐意！但他知道必须矜持才能挣回足够的面子。“让我考虑一下，您希望我什么时候答复您？”

“我们希望你能在一周内给个准信儿。”

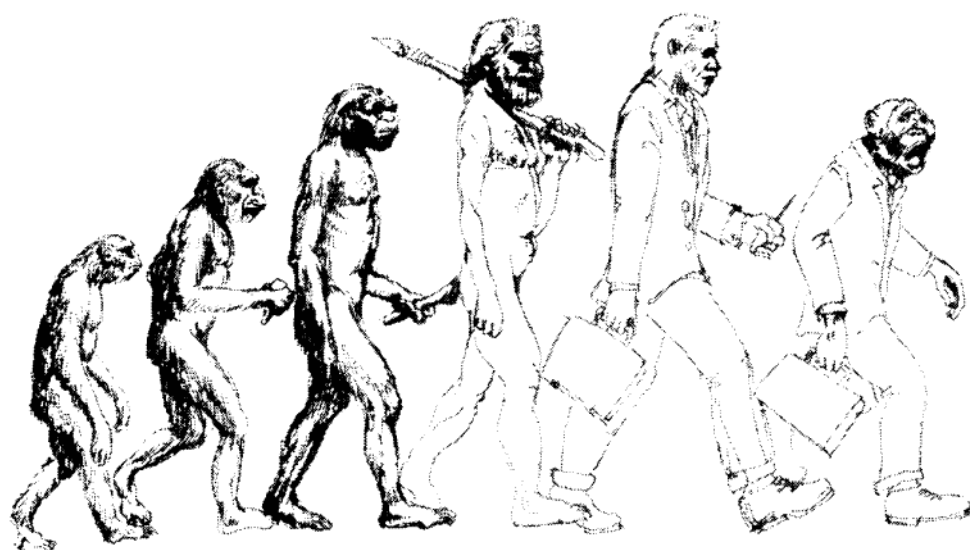
终于挤进去了！短短不到72小时里，经过面试，遭受打击，又得到拯救，最后得到了破格录用，在全然不知变故的内情下，大胆决策，果断地抓住了机遇，这个决策将对罗尔夫未来三年的生活道路，可谓影响深远。

这真是无巧不成书，吉人自有天相呀！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第3章

夏令营的洗礼



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



只要钱足够多，吃人也没关系。

——雷吉·约翰逊

在帝杰的暑期工作从五月底一个阴郁的日子开始了。罗尔夫和特鲁珀结束了各自学院的春季课程，一周后就正式在帝杰开始接受培训。培训地点在帝杰位于曼哈顿的总部，他们在其中的一间大会议室里，围坐在一张美国早期的那种老式橡木圆桌旁。这是特鲁珀和罗尔夫第一次见面。特鲁珀还记得，罗尔夫满头是汗，看上去很紧张。受训的总共有9个人，8个男的，一位女士——3位来自哈佛商学院，3位来自哥伦比亚大学，还有3位来自沃顿商学院。

培训很简短，大约只用了两个小时。一些全职银行助理以及少数高级银行职员过来到会议室和新人们打了招呼。培训所讲的核心是让后来者明白：从众多的候选人中被挑选到帝杰担任暑期工，到底意味着什么。无疑，这些人是精英中的精英，华尔街杰出的金融专家！在这个夏天，即使是暑期工，也不必战战兢兢，一定要意识到自己的身份是真正的全职银行助理才行！每天大家将忙个不停，忙于种种业务的处理。另外，其他银行一般会用整个暑期的时



夏令营的洗礼

间招聘、说服并诱惑暑期银行助理们，主要是想使他们在结束暑期在银行的经历后，会最终决定选择银行业为其终身的职业，但帝杰是绝对不会这样做的！帝杰开始就承诺，经过一个暑期的训练，每个人都会对在帝杰充任全职银行助理的具体情形有所了解。如果你表现出了你的才能和价值，再加上好运气的话，秋季就会得到帝杰的邀请，出任那里的全职银行助理。这样在帝杰受过训的学生，在选择是否要签署一份全职助理合同的时候，并不是盲目的，而是对情况相当了解后的决定。如果有人虽然接到了出任银行全职助理的邀请，但没有接受——大家心里都明白，虽然嘴上不说——这个人肯定是傻瓜，和那些选择到洛登的苏城(siouX city)当牧师的人没什么两样——本来有成为主教的希望，但自毁前程！可惜，至今还没能看到有人当这类傻瓜！

争取成为全职银行助理，几乎是那个会议室里在座的所有人在那个夏天的共同动力。没有什么比今秋毕业后，如果能收到帝杰公司的电话，获知自己马上就可以到帝杰上班的消息，更能让人兴奋了。所有通宵达旦的工作夜晚，对傲慢无礼态度的无限容忍，还有对工作的绝对投入，都是为了这唯一的目的呀！

这样一来，大家对在暑期工作应该怎样表现就很明白了。优胜劣汰！9位暑期工，只有6个全职助理的名额，这不是明摆着嘛。此间如果有幸为那些敢于仗义执言的执行



董事效劳是最好的，因为他们到了关键时刻能真的为你说话。假如还能经常拍到执行董事们的马屁，而最终把他们拉拢到自己这边来，获得全职助理的职位就会更有把握。当然，凡是个人都会讨厌自己这百般谄媚、低三下四的样子，但为了得到这份工作，又有什么法子呢？！

整个夏天，特鲁珀和罗尔夫这些人都在不断聆听着各方人士大放厥词，亦步亦趋地效仿着他们所谓的“典范”，违心地在脸上堆满笑容，还时不时得降低人格溜须拍马。他们好像是卖身给了老一代高级银行职员们的笨手笨脚的奴仆一样，不得不收起往日的锋芒以避免任何冲突和反抗。反抗的话，执行董事们自然会另找更驯服的随从，他们想成为全职银行助理的梦想可就破灭了，之前所有的付出也将化为乌有，会被彻底地炒鱿鱼的！

银行全职助理的任职邀请还真的帮助这群可怜虫获得了一些心里平衡，并使他们能傲视其他的雇主和工作机会。虽然还只是商学院二年级的学生，特鲁珀和罗尔夫等都已经流露出了什么都不放在眼里的神气——要是能得到出任银行助理的邀请，其他的都见鬼去吧！问题在于他们的这些心事并非秘密，银行中的所有人都非常了解，而且都时刻准备好了，要充分利用他们的上述弱点。银行里有些人会一面在这些学生眼前晃动那诱人的金萝卜，一面在后面挥舞皮鞭，不断“激励”他们努力些，再努力些！

对未来工作的争夺还给这个由各方MBA组成的暑期工



夏令营的洗礼

团队带来了一种扭曲了的动力。作为团队的一员，原本应该相互支持，毕竟都是一起被挑选到这里来的。但每天辛苦工作之后，大家都在想：不知道秋天的时候几个人会有幸得到这份工作。假如9个人中真的只有6个能得到这份工作，同处困境中的我们，为什么要互相帮助呢？换了其他非著名公司的助理职位，也许他们会相互谦让吧。

极端地讲，为了实现个人的奋斗目标，他们甚至会不惜互相拆台。所以受训那天围坐在会议室圆桌边的他们，相互对视时的眼神多少有些怪异，空气中弥漫着彼此间的不信任感。

培训虽然只有短短的2个小时，但所有重要而有用的信息几乎都已经传达给新人了：可以凭借一个账号享受帝杰公司提供的豪华轿车服务，晚间加班时工作晚餐费用的报销手续，还有公司规定出差中何时可以乘坐头等舱等等。培训接近尾声时，有一点受训者都非常清楚了——想方设法充分利用公司的钱享受舒适的生活。特鲁珀和罗尔夫已经迈出了他们作为专业银行家的第一步。

实习区

早饭过后暑期工们被带到了一间新办公室。暑期银行助理们的办公地点是银行内部一个被叫做“实习区”的地



华尔街追梦实录

方。每逢暑期，那个角落都会坐满充任暑期工的银行助理们。在他们八月份离开时，这里坐的又将是刚进入银行的实习助理，已熬过一年实习生涯的助理们会被分派到各个部门去轮转。所以这个实习区其实是整个银行助理人群中最底层人员的领地，除了银行中的分析师外，这些人就是帝杰银行里最无足轻重的小卒子了。显然，越是新手就越要勤奋地工作，这就是银行中的实习区几乎365天，天天都有人在工作的原因吧。

这个实习区就好像一个堡垒，又好比一艘运载着奴隶的船，它被安排在来访帝杰的客人们都看不到的角落里。这里总共有11间办公室，5间是单人的，另外6间是双人间，中间是一块很大的公用空间。房内的地毯颜色灰暗，墙壁也很不整洁。有人曾试图在空地摆放一些植物来增添些人情味儿，但这些花木早已凋零，好像干尸一般矗立在那里。放这些花木的人应该清楚，这个实习区是没有窗户的，日光灯的光线对动植物的成长是没有多大作用的。

每位银行助理在他们那没有窗子的办公室里都会有一张标准尺寸的铁桌子，一个文件柜，还有一把可调式椅子。桌子和文件柜都好像从北约(nato)基地偷运出来的，只有那把椅子还稍微时髦一点，干这一行，日后无论是醒着还是睡着了，大部分时间都会坐在它的上面。椅子下面的地毯已经很破旧了，墙壁上有很多处被鞋跟踢破的痕迹，荧光灯时不时地像高压电线一样嗡嗡作响。特鲁珀和罗尔夫这



夏令营的洗礼

批人搬进去的时候，上一拨人的痕迹已经被消除得一干二净，但过不了几周，各个办公室就又会恢复原来的狼籍，杂乱无章的书籍和一大堆的财务文件以及研究报告等。其中没有任何私人物品，也没有爱人的照片。帝杰现在就是他们的家了，除此之外他们不应该再对其他什么人效忠。

实习区和帝杰其他部门相比有着天壤之别。帝杰公司以收藏有大量美国早期艺术品、历史性文件和古董等著称，所有这一切都被摆放在大厅、接待室和执行董事们的办公室里用作点缀。实习区则完全是另一番景象。实习区中的一切摆设都是和业务相关的，这和该区域的性质应该说是完全符合的，很多业务的确也是在这里完成的。然而令人不解的是，实习区中的见习生们竟还能以这种恶劣处境为自豪！不过，对于那些将自己选定的银行业想象得过于辉煌的人们而言，实习区的确向他们展示了一点残酷但真切现实。

实习区给人留下深刻印象的就是那潦倒破旧的环境，以及在这里工作的年轻银行家们所承受的压力。外界对这些见习生的高要求和他们自己不想把事情搞遭的渴望融合在一起形成的氛围，绝不逊色于美国职业篮球总决赛时的紧张程度。实习区的办公室里常常传出难听的脏话，“狗屎！”“扯淡！”这些咒骂的话一般是在接听了帝杰里的某些上司打来的电话，或是听到了对方提出的无理或者根本没必要的要求后，已经身负重荷的助理们脱口而出的。他



华尔街追梦实录

们对很多高级银行职员의 仇恨使那些高高在上的上司们对实习区“敬而远之”，只有胆子很大的人才敢去冒犯这阴暗角落中的人们。就连紧挨着实习区的那些上司，也宁愿用电话同他们联系。无论有什么或多少本该由上司们亲自前往实习区处理的事务，这些高高在上的人们总会将他们自己的人身安全看得更重要些。

特鲁珀和罗尔夫一开始作暑期助理时，对此一无所知。他们心存渴望，非常天真，而且觉得什么都好像一团迷雾。他们刚进入帝杰时，实习区环境的龌龊被4位迎接他们的女士的殷勤周到所遮掩。一眼看上去，她们个个都是“美人谷基因库”的“上乘杰作”。特鲁珀的一个出生在秘鲁的同班同学恩里科·弗兰卡就曾赞叹，“她们仿佛那珍贵的珠宝，各有各的味道。我一定要尝尝。”

她们都是银行助理，习惯地被简称做BA(banking assistants)。她们的职责是给见习生和暑期工们提供指引和帮助，接电话、画图、准备文件、安排旅程、负责数据库整理等等。当时，她们对银行业务的了解比特鲁珀他们这些暑期助理要多得多。其实她们各个都很聪明、美丽而且有耐心，但在见到她们的第一天，给这帮暑期工留下的最深刻的印象还是她们的美貌。

她们4个主动做了自我介绍：希瑟，希拉里，霍普和蒂法尼。一位高年级的助理后来告诉他们，帝杰长期形成的传统是暑期助理们在见习的过程中，至少会征服这些BA中



夏令营的洗礼

的一个。得知此事当天，这批暑期助理中就有8位“壮士”跃跃欲试，准备出击，8位中有一个是女同性恋，其余7位一致对外，对她简直就是“极尽排斥之所能”。

暑期助理们聚集在实习区的中央，小声谈论着，想知道什么时候会正式开始处理业务。他们中的大多数并不清楚做业务的时候到底应该怎么干。他们只知道学习掌握银行业务是到这里来打暑期工的目的。然而暑假毕竟只有10个礼拜的时间，他们应抓紧时间进入角色，尽力表现自己。

银行派了2名全职助理负责带这批暑期工，里德·韦克斯勒，大家都叫他韦克斯，和马克·布朗。他们的任务是保证特鲁珀他们暑假在帝杰的经历愉快，还要教会特鲁珀他们如何在帝杰这座迷宫中生存。另外还负责合理分配从银行各位高级雇员处打来的电话，在暑期助理中间寻找吃苦耐劳者；还要尽量公平地给暑期助理们分配工作。整个暑期，韦克斯和马克的办公地点会搬到特鲁珀他们所呆的实习区来，一同分享实习区中的成功喜悦，或安抚暑期助理们失败后受伤的心灵。

韦克斯和马克给特鲁珀他们的劝告是：“不用担心，总会有工作的，不要总想着多多益善，因为那样的日子早晚会演变成噩梦。到了晚上7点钟，手上没有工作的话就应该下班回家。”而当时，没有人能听得进去这些肺腑之言。环顾四周，看到自己的同学都在工作时，就会对自己说：“我也应该找点事情做！”谁也不想因“工作不勤奋”而错失



全职工作的机会，对吗？

很快工作就来了。暑期工们在实习区闲晃了几个小时后，韦克斯的电话铃响了，30秒后，他在办公室里大声叫嚷了起来。

“谁想接这个活儿？”

大家都想！但出于礼貌还是都装作不很渴望的样子。沉寂了几分钟。

“我在问你们这些滑头，谁想做这笔业务？帕伦塔茨，你在听吗？你在高收益融资方面较有经验，是吗？进来，我好快点跟你说明白。你需要在2个小时内乘飞机到克利夫兰，着手为该项目设计一个高回报融资方案。”

设计融资方案？高回报融资？听起来真让人兴奋。滑头帕伦塔茨第一天就开始乘飞机打理业务了，但他如果在受训那天能和其他人一样听得再仔细一点的话，他这次就该知道怎样才能坐上头等舱了。这就是生活，真实的生活！既然这个滑头能在几个小时内得到任务，大家的工作也会很快到来的。上帝呀，一个星期下来，所有的暑期助理们都已经像行家里手一样，人手一项业务地干起来了，根本没有犹豫不决的时间。

渴望与担忧

虽然罗尔夫和特鲁珀等人心中都一样地充满渴望，但



夏令营的洗礼

不幸的是他们很多人没有即刻就得到了可供处理的业务。从而不得不等待……。4天后，周四下午，特鲁珀终于等来了期待已久的电话。罗尔夫还需再等整整一周的时间。这着实让他不安，他开始担心自己的处境了。

“眼见着特鲁珀和其他人在最初的几周就被分配了具体工作，罗尔夫就是搞不懂为什么没有人乐意和他合作？殊不知，分派任务的过程中，偶然性占了多大的比重！头两周，他整天坐在办公室里，百无聊赖地不断看手表，在计算机上玩挖地雷游戏，都快成挖雷高手了，但就是一片银行业务也没学到！时间一天天地过去，一起来的其他暑期工们一个个都得到了具体的任务，惟独罗尔夫没有，他开始变得越来越偏执，眼睁睁地看着暑假就这样无聊地飞逝。最后，罗尔夫终于也得到了一个项目，但此后他的心情很快就变了，从担心得不到机会展示自己，变成意识到其实自己并不具备证实什么事情的能力。如果说不知者不怪的话，他现在的举足无措，希望属于尚且可以补救和改变的暂时性的情况！”可惜罗尔夫此时的无知无能让他越发感到自己的事业发展前景正在变得日趋黯淡。

电话响了，是韦克斯打来的。

“罗尔夫，我有点活儿给你。我们的一个客户正在考虑完全收购一家医疗供应公司。他们希望我们能配合此次交易为其提供高回报融资服务。我们需要一个创意，包括多个可供选择的方案，并筹集90亿美元的资金。我办公室里



华尔街追梦实录

有些可能会对你有帮助的信息，你不妨拿去看一看。”

太棒了！为敌意收购发行高孳债券，这就是罗尔夫处理的第一笔业务，简直太棒了！他来到韦克斯的办公室，按照韦克斯的示意拿走了那500多页厚的文件；其中有这家公司的财务报告，其竞争对手的财务报告，公司的调研报告，以及行业调查报告等。罗尔夫把它们统统抱回了自己的办公室，然后逐字逐句地开始挖掘。罗尔夫对医疗供应这一行一无所知，觉得有好多需要学习的东西，至少他自己是这样认为的。

事实上，韦克斯没有告诉罗尔夫作为投资银行助理最应该知道的关键一点：“上司虽然把文件全盘移交给了你，但应该学会跳出来。”就是说，虽然韦克斯给了罗尔夫500页的文件，并不意味着罗尔夫必须逐页阅读，也不说明这些文件都很有价值。韦克斯这样做只是确保了日后没人能因“未向助理提供足够的相关资料”而指责他。他是出于一种自我保护才这样做的，但罗尔夫应该运用自己的判断力，选择那些真正有价值的文件看。罗尔夫看完差不多100页时，韦克斯打过电话来。

“罗尔夫，该死的文件看完了吗？”

“还没有。韦克斯，我刚看完1/4。”

“这可不行，加把劲儿。今天下午我们就需要草拟出一个杠杆收购的创意。下午6点钟和格雷格·温斯坦还要开个会。你要知道，他可是个不好惹的“寡妇”。你最好还是在



夏令营的洗礼

那之前把一切整理好，惹了他，这个家伙会把你们这些暑期工就着早餐吞下去的。”

罗尔夫开始战战兢兢了。外号叫“寡妇”的这个人到底是谁呀？上商学院之前罗尔夫就会起草债券发行分析表了，但那需要几天而不是几个小时的时间。罗尔夫当时能想到的就是买好一辆敞篷车，先泼这个“寡妇”一脸酸，然后驾车逃往圣克鲁斯。“韦克斯，不知道能不能那么快做出来，这毕竟是我第一次尝试处理业务问题嘛。”

“好吧，罗尔夫，听着，你们这些暑期助理原则上是不允许合作完成项目的，因为每个人都有一条单独的成长曲线用以追踪你们各自在整个暑期的进步过程。但这次我为你破个例，因为我们的确存在时间紧的客观困难。我让特鲁珀帮你。他以前做过分析师。他应该知道如何创意，这样你主要集中精力，多想出几个交易方案就可以了。”

罗尔夫顿时感到了解脱。他不需要构思创意了。多亏他又一次地先发制人，从而避免了一次必遭失败的结局。罗尔夫坐回了自己的座位，深深地舒了口气。接下来的几个小时，他要专注于多种方案的草拟了。妈的！这其实也不好干，罗尔夫不得不承认自己的无能，他忍不住又给韦克斯打了电话。

韦克斯听后沉默了片刻说道：“上帝呀，他们是从哪个石头缝里把你找出来的？我没有时间和你说，给特鲁珀打电话，问他吧。别忘了，今天下午6点钟开会，你最好在此



华尔街追梦实录

之前把所有东西搞清楚。”

罗尔夫只好给特鲁珀打了电话，请他来解释一下应该做的具体步骤。电话的另一端先是沉默，这个项目特鲁珀也是第一次碰到。特鲁珀在争夺那未来的全职职位的问题上应该和罗尔夫是对手，为什么要帮对方呢？特鲁珀最终还是来到了罗尔夫的办公室，摇了摇头，大概从未见过像罗尔夫这样的笨蛋吧！特鲁珀脑子里也许在想：罗尔夫这家伙在试探我。特鲁珀更可能是觉得罗尔夫在假装白痴，正在伺机反咬自己一口，无知有时确实是最难抵御的敌人！

特鲁珀对银行业务真是熟知啊。他好像一片片微缩信息存储卡一样，记住了所有浓缩而凝炼的关键部分，而且耐心地教导着罗尔夫。罗尔夫在商学院其实也学过金融原理，但特鲁珀的教诲中省略了所有不相关的，单刀直入，一下子就切中了最关键核心。特鲁珀总是说，“这些就是你需要做的，应该这样做。”

“不用害怕那个寡妇，我以前也听说过他是个傲气十足的卑鄙家伙，但在他给我面试的时候，我发现他没有人们传说的那么糟。我会为你想出一个好创意，到时候你什么也别说了就行了。一定会成功的，不管怎样，这笔交易反正不会立即付诸实施的，你快速浏览一下那些数据就知道了。”

6点钟的会议果然非常成功。罗尔夫听取了特鲁珀的建



夏令营的洗礼

议，安静地坐在那里，每当“寡妇”讲话时，罗尔夫都赞同地点头。谈话间，罗尔夫只是偶然插话，说一些不会暴露出自己对投资银行业务无知的话。

“是啊，是的。”

“当然。”

“很有趣！”

不久，在不到20分钟的时间内，这笔交易给取消了。特鲁珀说对了！特鲁珀的创意以及罗尔夫在方案中计算出的数据都显示，这笔交易的投资不能满足客户收购所需的资金。这让罗尔夫感到松了口气。他同时觉得特鲁珀真够朋友。是特鲁珀让罗尔夫免受了“寡妇”的蹂躏，这回罗尔夫的小命可以说就是特鲁珀给的。

罗尔夫和特鲁珀在这次紧急事件中合作后，就成了朋友。此后罗尔夫也救过特鲁珀一次。其实罗尔夫非常幼稚，很容易受骗；但他很聪明，也不自傲，这是他的两大优点。特鲁珀觉得如果自己能教他点东西，他将是个比较靠得住的朋友，而自己正需要这样的朋友。

第一次社交：外出应酬的晚上

暑期在帝杰的工作不都是辛苦和伺候人。公司有个计划，让特鲁珀他们能在短时间内了解一些助理们应享受的



· 华尔街追梦实录

生活侧面，这样他们才会因为想得到更多而选择到这家银行工作。银行目前设计的内容，都是日后签署了全职工作合同后的助理生活实景的缩影。计划中采用一系列手段刺激这些暑期助理，让他们参加很多高格调的活动，如正规的社交舞会，品尝昂贵的晚餐，到执行董事位于格林威治的豪宅出席私家晚会等。一切都旨在说明：只要他们乐意不懈努力，早晚也会过上同样优越的生活。这个夏天的活动主题就是向暑期工们展示那些轻松惬意的投资银行家的生活是什么样的，至于这些银行家的为人和口碑从来没有人过问。

在帝杰见习的暑期助理都安排了一个社交活动日程表：晚餐、酒宴、巡游、棒球赛、舞会——每周至少一次。公司反复强调，参加这些活动不是根据自己的爱好来选择决定，而是公司要求参加的。从开始在帝杰工作的第一天，暑期工们就被告知：申请获得全职职位的时候，这些活动的出勤情况将和他们暑期的工作表现同等重要。到了见习的第三周，上述规定早已被搁置一旁，因为暑期工中的大多数人都不得不加班加点、通宵达旦地赶任务，哪里还有时间去遵守那教条的规定呀。

暑期工们第一次参加的社交活动是在到帝杰工作后的第一个周四，因为还只是第一周的缘故吧，出席率奇高。韦克斯和布朗这两位暑期助理事务主管，着实让特鲁珀和罗尔夫这帮小子们好好地享受了一下第一次晚间外出社交



夏令营的洗礼

的无比兴奋，他们先安排特鲁珀他们在一间烧烤屋吃了晚餐，之后又到了城中心一家叫“乐哈哈”的俱乐部跳舞。除了暑期工以外，这样的夜晚自然少不了韦克斯和布朗的狐朋狗友和那4位可爱的“助理之花”。有了这4位女助理的点缀，不仅避免旁人误认为特鲁珀他们这群男性为主银行家们是在举行“和尚”联欢，而且也大大刺激了这些王老五们对女助理的兴趣。

刚到饭店还没有坐稳，大家就开始狂饮了，这是罗德·费拉萌助理的提议，他就是在沃顿商学院面试罗尔夫的那位考官。罗德是个守旧的暴发户，生长在康涅迪克州的格林威治。虽说身为一名年轻的银行家，罗德可以不惜一掷千金，只为了追求肉体的片刻欢愉。有传闻说，他曾在到墨西哥的一次公差途中花了3 000美金，要求两个当地的妓女在饭店为他服务。当时南美妓女的实际平均收费在50美元左右。由此就不难理解为什么罗德·费拉萌助理以穷奢极侈而闻名了。

当晚，罗德却没有丝毫肉欲的冲动，有的尽是一醉方休的兴致，大家也不得不陪着。罗德马上给每个人点了酒，也不管你想不想喝。特鲁珀他们都觉得有点为难，一方面想尽量保持专业人士的风度；另一方面，几杯酒下肚，难保不会出现点险情什么的。一杯又一杯，几轮酒过后，大家都有了点醉意。特鲁珀和罗尔夫等人明白，这时他们是不得不表现出“团队协作精神”；日后想在投资银行业取



华尔街追梦实录

得成功也是一样，经常需要身不由己地甚至是自觉地将个人的奋斗屈从于公司更远大的目标才行。

罗德大声吆喝着：“你们怎么不喝了呢？”

大家立即干掉了杯中的吉格梅斯特(Jaegermeister)红酒。

这第一次的集体晚餐就充分体现了帝杰“无所不用其极”的风格，以毫无节制而收场。大家稍微定了定神儿后，招待过来让各位点甜食，罗德主动出钱请客。“每样来三份，酒水不要停，我可不喜欢看到谁的酒杯空下来。”一盘接一盘的食物端上来，特鲁珀等人狼吞虎咽地吃着，他们还时不时地向走过身边的招待小姐或服务生喊叫着让再送些吃的过来。

可以想见，这样的一行人在离开餐馆向乐哈哈俱乐部进发时，醉意已经有多浓了。这群乌合之众在酒吧泡了很长时间后，酒瘾越发高涨起来，在朗姆酒的后劲支持下，暑期助理们开始肆无忌惮地狂欢，罗德也开始了他那淫荡的表演。

霍普小姐是帝杰4位漂亮女助理中的一个，整个晚上她都在一杯接一杯地喝闷酒，而且越喝越快。酒劲、热量和酒吧里的音乐让她忘记了自己的酒量。在等待下一杯酒水端过来时，她忍不住想吐。头往前一冲，烤鸡肉和摩根上尉牌香料朗姆酒混合在一起喷了出来。罗德像出堂的子弹一样从舞池那边飞奔过去，见到霍普呕吐时痛苦的表情和



夏令营的洗礼

过度饮酒后的失态，他认为当众对小姐动粗占便宜的好机会来了！于是他快速闪身站到了霍普的身后。霍普小姐还在继续呕吐着，罗德趁机已经跨骑式地贴到了她的后背上，用手抚摩着她的臀部。

大家隔着舞池目睹着眼前发生的一切，都陶醉了。这个家伙真的这么疯狂和堕落吗？上帝呀，怎么会有这种事？特鲁珀他们结识的一些投资银行职员都是很不错的人呀。是不是压力让有的人变态了呢？不知道。也许是那些彻夜不眠的夜晚，也许是缺乏社交生活？也许是久居人下后突然摇身一变成为颐指气使的管理层人士时，就会这样？

不管怎样，不久的将来，当今天的暑期助理们成为全职银行助理后，他们也会干出些他们原以为自己怎么也不会干的下流事的。的确，选择了一份每天需要干24小时，每周上7天班的工作，自己的判断力和智商会受到什么样的影响，谁也说不清楚。

第二次社交：和董事会主席共进晚餐

暑期银行助理们的社交活动并不都像第一次到“乐哈哈酒吧”那样出格，大多数是循规蹈矩的，如晚餐、棒球赛、晚间外出小酌或劲舞等。虽然平平淡淡，但很多次的聚会都不乏显赫知名之人的光顾，所以同样给暑期工们留



下了深刻的印象。最典型的一次外出社交是助理们在“友联俱乐部”同身为帝杰缔造者之一的迪克·詹雷特共进晚餐。詹雷特是华尔街的一个传奇人物。他现任公平人寿保险公司的总裁，该公司既是帝杰的母公司也是全美最大的保险公司。詹雷特不仅以身为帝杰的元老而出名，还因在90年代初成功地带领公平人寿从破产的边缘东山再起而享誉整个华尔街。这些暑期工竟然有机会和这样一位大人物见面，真是一种无尚的光荣。

说真的，特鲁珀和罗尔夫他们能同詹雷特这样的人物见面聊天的原因，用一位资深助理的话来概括是最恰当不过的了。那位助理曾说过：“这是帝杰的传统。这个老家伙利用一个晚上侃侃而谈，对一些无知的暑期助理展开劝说攻势。大概公司认为，一旦抛出詹雷特这个大诱饵，定能吸引不少年轻人乐于到帝杰来工作。由此，待到秋天发出对某些人的邀请时，乐于签署全职合同的人数应该就不成问题了吧。”

詹雷特在“友联俱乐部”做东的那顿晚餐一切都很好。这家俱乐部专为男性提供服务，能成为这里的会员，在纽约市也是一种荣耀。当然俱乐部对特鲁珀等人特别优待，特许一位女助理戴安娜来此就餐。但戴安娜的活动区域被限定在俱乐部的几个房间而已。

晚餐前大家先喝了些鸡尾酒，带着手套的服务生除了不断续酒外，还上了一些蘑菇和生牡蛎等小菜。詹雷特向



夏令营的洗礼

暑期助理们挨个敬酒，真是风度翩翩，同时专心地聆听着他们那些结结巴巴的恭维，称自己能见到詹雷特这样的人物有多么荣幸，能得到在帝杰工作的机会会有多高兴和感激云云。

最后，晚饭终于上来了，一切进行得很顺利。座次是指定好的，大家多数都希望不要离詹雷特太近了。虽然詹雷特非常友善，但和他讲话，这些年轻人总觉得有点不自在。詹雷特和这些暑期助理的生活境况和社会地位有着天壤之别，怎么会有共同语言呢？詹雷特身价千万，特鲁珀他们算上自己在学校的欠债，财产也不过50几美元；詹雷特已经老了，特鲁珀和罗尔夫他们则正值青春年少。詹雷特和暑期工——简直就没有任何的共同之处！大家都猜想：詹雷特肯定会假装对后生们的“悲惨”生活颇感兴趣；这样一来，双方的谈话会更加索然无味的。

正餐之后该享受甜点和咖啡了。此时，晚餐中的非正式谈话渐渐地转变为一问一答的对话。早就知道会有这么一个阶段，每个人提前还准备了至少一个好问题。他们其实都在努力挖掘着自己刚刚从商学院学到的那点知识，编造着一个个无聊而空洞的问题，废话连篇之中，也在向詹雷特打听帝杰的未来。这么多的同学中，只有一个出类拔萃、显得非常不同凡响的，他就是迈克·史蒂文斯。

史蒂文斯来自哈佛。在到哈佛上商学院之前，他的本科是在另外一所属于常青藤协会的学校——宾夕法尼亚大



华尔街追梦实录

学完成的。上大学的时候，他曾是学校足球队队员，所以身材很魁梧。他的身材加上抢眼的盖儿头式的发型，不禁让人想起《门斯特斯》(Munsters)里面的罗尔奇(Lurch)，那位男管家。

一个夏天的接触后，大家都觉得史蒂文斯是一个典型的狂躁抑郁症患者，他激动起来，谁也不敢惹他。每间暑期助理的办公室里都有一个泡沫塑料做成的足球装饰品，这是一家泡沫塑料加工厂送的，因为这家公司近期的首次公开募股是由帝杰承销的。史蒂文斯经常在实习区的办公室窜来窜去，走到哪里都喜欢把那个泡沫塑料的足球抱在胸，要么就在地板上踢来踢去，经常声称要把他对足球的了解和大家分享，并想给所有的助理在办公室开设免费足球启蒙课。

上商学院之前，史蒂文斯曾和特鲁珀一起在基德尔-皮博迪公司作银行分析师。他是特鲁珀曾经遇到过的最投入、最积极和最聪明的人。在基德尔-皮博迪公司的时候，特鲁珀曾亲眼见到史蒂文斯在一个周末所能制造出的废纸，其数量之惊人，足以将另外一位同事的办公小隔断塞得没及腰那么高。这位同事周一上班时自然非常生气，但也不得不佩服史蒂文斯的毅力。

但史蒂文斯的专注和毅力有时也可能成为负面因素，比如他的脾气大得无人可及。史蒂文斯还经常同他的未婚妻在电话里大吵大闹，分贝高得整个实习区的人都能听见他的咆



夏令营的洗礼

哮。此外，史蒂文斯来到帝杰之后，后勤人员已经购进了很多电话机以做储备，因为他有个习惯，每当他接到帝杰执行董事们的电话，而对方提出的要求他不敢苟同时，他就猛力将手中的电话机摔向桌面，直到将它砸碎为止。

当然史蒂文斯的工作能力大大强于暑期工中的大多数人。整个夏天，他主要从事帝杰保险银行方面的工作，因为他在这方面有着相当丰富的经验。其他人总是手头积压着1~2个项目的时候，史蒂文斯则一边出色处理着多达三笔业务的同时，还进行着多项推销活动。就在同詹雷特共进晚餐之前72小时，史蒂文斯还在同时打理着5项推销，不用说暑期银行助理了，这对任何人来讲都是一种非凡的能力。虽然史蒂文斯已经通宵工作了很多天，可是因为和詹雷特的晚餐是帝杰一项强制参加的社交，史蒂文斯还是来了；但显然，他的体力和脑力都已发挥至极限了。

已经72小时没有合过眼的史蒂文斯酒足饭饱后，在饭后的这段问答时间内，正努力保持着清醒。特鲁珀和罗尔夫正好坐在他的对面，一直仔细观察着他，晚餐中就有好几次，史蒂文斯困得直点头，差一点就睡着了。虽然每次都挣扎着醒过来了，但一次又一次的努力之后，难度显然在加大。喝了一些葡萄酒过后，史蒂文斯的眼睛已经眯得只有发丝那么细，好像韩国战斗机飞行员瞄准时眼睛了。就在问答间出现的稍许沉寂中，史蒂文斯被推举出来，大家起哄着让他提问题——这比什么都更能让他清醒过来



——然而他对听一听问题的答案似乎并不感兴趣。

“詹雷特先生，您能详细介绍一下，帝杰认为有发展潜力，并打算在未来几年着力开拓的产品和行业吗？”

“当然，迈克。”詹雷特已经把在座所有人的名字记住了。

詹雷特开始滔滔不绝地讲述投资银行界可能拓展的领域，各位实习助理们都在各怀心思地聆听着，潜意识里每一位都在打着个人的小算盘。詹雷特没完没了地讲着，史蒂文斯的眼皮越来越沉重。史蒂文斯的头好几次向后仰过去，他实在太困了！过一会儿，他的头又不得不恢复垂直的位置。最后，史蒂文斯再也坚持不住了，他的头整个向后仰着，嘴巴大大地张开，躺在座位上熟睡了起来；而此时的詹雷特主席正在回答他提出的问题呢！

幸运的是，詹雷特很有气度，没有计较史蒂文斯的所作所为。如果换个人的话，也许会用尖刻的言语把史蒂文斯讽刺挖苦一番，或往史蒂文斯的嘴里倒上满满一杯龙舌兰酒。但詹雷特选择快速回答了史蒂文斯的问题，然后若无其事地继续和其他人的对话。在这个到处都是刻薄小人的投资银行里，詹雷特应该算得上是个正人君子了。

动力火车Ⅱ方案

除了史蒂文斯和斯利克斯的特殊情况外，大多数暑期



夏令营的洗礼

工都没能获得那令人羡慕的实际处理业务的机会。他们多数时间都在帮助推销，只有零星的业务分配下来。虽然10个星期的时间不足以从头到尾地打理一项业务，但向多个客户进行推销可以说时间是足够了。说到拉客户，有一位执行董事是一流的老手，他叫威廉姆·德贝内代蒂；下属都叫他“比利”，但他最流行的外号是“拔尖”。

“拔尖”好比是一瓶不温不热的蓖麻油。虽然他才到帝杰2个月，但已经以其卓越的推销才能享誉全公司了。他以前在雷曼兄弟公司，到这里他从副总裁被提拔到执行董事。据说，他是雷曼兄弟公司初级银行职员中比较憎恨的一个人。在他离开雷曼的时候，同事们为他开了一个欢送晚会，大家的高兴程度几乎能赶上基督复活时的情景了。“拔尖”身材异常矮小，算不上小矮人也起码是个侏儒；大家甚至推测，他的专横作风大概是来自“拿破仑情结”吧。他被帝杰的并购业务集团看中，该集团主要帮助帝杰在财务咨询领域不断扩大影响力。

投资银行业有一条人所共知的规律：做什么工作并不重要，关键要看在谁手下做。投资分析其实也不是总需要通宵达旦才能完成，但为“拔尖”工作，则注定得一天工作24个小时，每周上7天班；工作中还有很多的屈辱；即使如此，也要表现出乐于接受上述一切待遇的灵活性！

“拔尖”的客户主要是些金融收购者，这些财团希望利用借来的资金从业主处收购各种生意，然后进行运作和战



华尔街追梦实录

略重组，过几年等这个收购来的生意已经稳步赢利后，再把它卖掉。金融收购者一方面在短短几年内，可以从收购的业务中获得高于投资的回报；另一方面，出售时又可从其他有意参与该业务的投资者处收回大量的资金。因为这些财团总在不断地寻求新的收购对象，“拔尖”的职责就是为他们设计和构思出各种各样的收购方案。上述业务理论上很容易理解，但实际操作时却比较复杂。

“拔尖”有时在方案中会为客户提供5~20家可供选择的收购对象。针对每一个有可能被收购的公司，在收购方案中分别列出：公司产品系列简介、公司近期要闻、公司以往财务状况的详细回顾、公司经常项目资金结构、当前的市值，以及公司目前所有者的名录，还附有公司每位高级管理人员和董事会成员的简短履历等。总之要包括很多信息，篇幅自然也很长。方案和建议书因此总是很重，厚厚的一摞堆起来差不多和“拔尖”本人一样高了。由于客户对方案建议非常重视，所以方案的编纂必须相当规范，所有参与的助理和分析师都不例外。他们被训练得对细节非常重视，因为这些所谓的“细枝末节”在方案书里都是很重要的。对“拔尖”而言，分析师和助理们合力编写方案书的过程，无异于中古时代的教士们将上帝的点悟撰写成金科玉律一样神圣。

如果“拔尖”了解到某些暑期助理们的创造力很强，他会干脆直接让这些人帮助他编写那厚厚的建议书。为了



夏令营的洗礼

得到上述便利，他会不惜越过常规的用人渠道，首先将这些有能力的“新鲜血液”据为己有。几周后，他的胃口会越来越大了，随之而来的是建议书中需要包括的公司数目也在不断增加。最后，“拔尖”理想中的方案事实上已经膨胀为一个庞然大物，没有一个助理能单独驾御，必须多位合力才能完成。

“拔尖”所有的方案建议书的代号都是“动力火车”（Kinetic）。他所有的新项目都在代号后面加上数码来标识，在他的眼里，这样做是为了加重项目的神秘色彩和保密性。他认为大家都在设法偷取他的成果，所以他要求所有为他工作的初级职员宣誓严守秘密。他脑子里总认为，他的竞争对手甚至会窃听他打移动电话时所说的内容，为的就是偷得一些他的构思。所以，任何通过手机和在飞机上和“拔尖”进行的对话，都要符合他定下的保密原则才能进行下去：公司的名字绝对不能提及；要改用代码。这使得他和很多人之间的谈话听起来云山雾罩，非常可笑。例如：

“喂，是比利。我在想，为什么不建议大熊把黑面包圈的棉豆部门吃掉呢？”

“好吧，比利，但黑面包圈的白铁铃铛又该怎么处置呢？”

“能不能把它并入大熊的爪牙部门呢？”

“好主意，比利。”

像不像在听沃伦·巴菲特（Warren Buffet）吃了迷幻药后



的胡言乱语？！

动力火车Ⅱ之前是动力火车Ⅰ，后者为斯利克斯带领全职助理布莱恩·戈德法布和分析师亚当·戴维斯一起创作的。动力火车Ⅰ和动力火车Ⅱ都是很受欢迎的方案建议书，在华尔街大有市场。“拔尖”将动力火车Ⅰ推销给诸如小佛斯特曼(Forstman Little)，奥克利(Oaktree)，科尔博格-克拉维斯-罗伯茨公司和科尔索公司(Kelso & Co.)这样的客户，家家都是融资收购行业中的大玩家。虽然当时这些大客户没有上钩，但自从“拔尖”带着他的动力火车Ⅰ初次闯荡了华尔街之后，信心大增，当时就在向上述融资收购大腕们发起新一轮攻势。随后，庞然大物动力火车Ⅱ就诞生了。

“拔尖”构思出来的动力火车Ⅱ远比动力火车Ⅰ要有气魄。动力火车Ⅰ中只包含了10家公司的资料；动力火车Ⅱ中的公司数目比翻番还多。由于动力火车Ⅱ方案本身规模宏大，所以必须调集更多的人手才能保证这个巨兽的按时出台。

特鲁珀在开始暑期受训之前就以擅长融资方案而小有名气。他可能缺乏处理实际案例的经验，但绝对不乏为新项目构想标新立异的创意的能力。特鲁珀已经下定决心，如果他能被挑中单独创作这次的融资方案的话，他一定要使出浑身的解数，拿出一份令所有暑期助理跌破眼镜的绝世佳作，并借机将他那空有的名声转变为货真价实。果然，



夏令营的洗礼

他被作为后备力量补充到了动力火车Ⅰ的创作队伍之中，并将一同撰写动力火车Ⅱ。加上他，动力火车Ⅱ创作组共有5人：“拔尖”、戈德法布、斯利克、特鲁珀和亚当。当“拔尖”宣布上述最后人选时，他们都高兴得跳了起来。组里共有一位全职助理，两位暑期助理和一位高级分析师，问题在于5个成员中，有4个职位比较接近，按帝杰里的等级划分，他们都属于初级银行职员之列，谁对谁都没有绝对的权威；加之成员们对“拔尖”都存有不同程度的厌恶和瞧不起，于是情况就越发复杂，以致于没人真正愿意对这个项目负责，更无从谈什么力促其成功的动力了。

戈德法布只管忙他手头的一宗业务，亚当孤傲得像个狐狸，命该如此吧，最后特鲁珀和斯利克成了该项目的实际起草者。动力火车Ⅱ经过无数次的改写和重来，现在的版本也不过是2个小时之前才确定的。

动力火车Ⅱ将要向客户进行展示的日期逐渐临近了，围绕它的狂热也在升温。“拔尖”忙得不可开交，只要想起什么要改动的地方，就给特鲁珀和斯利克打电话，一个小时至少打2个。就在动力火车Ⅱ首次正式推出的前一天，“拔尖”要到芝加哥约见另一位客户。特鲁珀和斯利克都盼着他快走。虽然他们也明白，“拔尖”完全可以随时用电话来命令他们改动方案，但离“拔尖”远点，也许距离可以降低他打电话的频率？最起码，当“拔尖”在高高的天空上飞来飞去的时候，他们可以免受“拔尖”电话之苦吧！



华尔街追梦实录

他们并不了解，“拔尖”不仅不在乎证明自己是个彻头彻尾的混蛋，而且还会时常通过电话警告特鲁珀他们：不要以为“上司走开就无法控制下属”了，那都是混帐话！特鲁珀是第一个得到“拔尖”恩宠的幸运儿。

特鲁珀和斯利克整个儿星期都在忙着排除一个又一个的难题，力争将动力火车Ⅱ整理成形，他们已经进入了冲刺阶段。“拔尖”下午3:30的飞机，从纽约飞往芝加哥。飞机起飞后15分钟，特鲁珀刚刚在座位上歇息了片刻，“拔尖”就打进电话来了。一位名叫希瑟的银行助理拿起了电话。

“特鲁珀，比利·德贝内代蒂先生的电话，他说有急事。”

特鲁珀心中片刻的宁静顿时被彻底粉碎了。

“斯利克，快过来，‘拔尖’的电话。”

斯利克从他的办公室跑过来，特鲁珀拿起了电话。

“你好，比利，我是约翰。帕伦塔茨也在这儿。我把你的电话接通喇叭。”随即特鲁珀按下扬声器的按钮。“比利，你说吧，喇叭接好了。什么事？”

“你们好，对不起，有可能电话不清楚。我是在飞机上给你们打电话的。是这样，我还想对方案进行一下改动。你们两个负责尽快把这些改动做好。必须在明天早上9点开会前，把方案建议书准备好。”

“好吧，比利，你说吧。我们手边就有一份方案草稿。现在就说一说哪些地方需要改动，好吗？”



夏令营的洗礼

“好的。改动大多在第二部分。我想改动这一部分的结构。原先的第46页改为新43页……老的43页可改为新41页……原来41页上的标题应改为‘大型融资收购可带来可观的投资回报’，而且要设定为黑体字，加上双下划线，该页码为新44页。给第50页加上深色的边框，并将右边名为‘回报’的一栏加上底纹。对了，再回到38页，将‘投资回报率’比率加双下划线，并把图表填为绿色和蓝色，而非蓝色和红色。把第40页上的图改为更柔和的色彩，而不是黄色。你们应该不会把图都改成红色吧，这是常识，红色代表亏损。好，抓紧时间行动起来。另外，……”“拔尖”继续在这短短2分钟的独白中，没完没了地改动着。

特鲁珀愤怒地记录着所有的变动，斯利克在纸上记录着具体的页码。“拔尖”总算下完了命令，电话那一端安静了一小会儿。

“都记下来了吗？”他问到。

“比利，也许我们需要从头再对一遍，省得弄错了。”

“上帝呀！我没有时间了。我再说一遍，你们最好给我仔细地听着。我还有其他要做的事情呢。”

“拔尖”把变化又说了一遍，所有的都确认无误后，特鲁珀心中的愤懑才稍微有些平息。他关掉了话筒后，转向斯利克：

“差不多，他说的我觉得我们都记下来了。”

斯利克面无表情地说：“特鲁珀，你说这是什么事儿



华尔街追梦实录

呀？我刚把页码重新编排好，他刚才说的所谓改动根本毫无意义，他的命令简直就是废话。他让我们重新在每一部分开始的一页上加上文字标题，还要把包含主要金融数据的页面单独抽出来。这有什么意义呢？”

“喂，喂，你们还在吗？”“拔尖”有点不耐烦了。

“等一下，比利，我们想把所有的都核对一下。”

特鲁珀继续对斯利克说，“都对不上吗？他刚才明明念出了页码，怎么都不对？”

“我也不知道。”

“喂，你们在吗？我没有时间了。”“拔尖”提高了嗓门。希瑟和其他几个暑期助理都听到了话筒中传来的叫喊声，大家都把头凑过来想听个明白，特鲁珀再一次将喇叭关掉了。

“对不起，比利，你说的页码好像和我们掌握的对不上，能麻烦你再说一遍吗？”

“上帝呀！我和你们浪费不起时间了。也许我参考的是比你拿的更老的一个版本，但不用过于拘泥于页码，不是吗？仔细听明白你们应该做的，做就是了。要动脑子，你们怎么这么蠢呢？”比利的声音更响了，他显然很不高兴。他又把改动之处念了一遍，比上次快了很多，声音又高了一倍。特鲁珀立即关掉了喇叭，看着斯利克，“拔尖”还在念着。

斯利克说：“我说是废话吧，‘拔尖’拿着老版本在那



夏令营的洗礼

指手画脚。真讨厌，我恨死他了！”特鲁珀不假思索地回应道，“比利，能不能再念一遍，但不用念那些页码，那些页码令我们困惑。”电话里首先是沉默，随之而来的是火山般的爆发。

“什么？什么？我他妈的不提页码，难道要读出每一页的标题吗？！！……”

话筒那一头语言之粗俗和音量之高，简直可以算是空前的了。

“你们是什么？真他妈的，是蠢驴吗？你们觉得我有的是时间浪费在这无聊的事情上吗？”

特鲁珀又一次将话筒关掉，看着斯利克。虽然电话里“拔尖”还在暴跳如雷，他们两个人却都笑了。“拔尖”远在35 000英尺的高空，那么大声地咆哮，不仅头等仓里的客人会觉得他讨厌，可能所有经济仓的旅客，包括坐在飞机后部的洗手间里方便的人——只要能听到他的吼声，一定也会对这个讨厌的家伙嗤之以鼻的！特鲁珀和斯利克反正是在纽约的办公室里，只能随他了，让“拔尖”的愤怒尽情地宣泄吧。

大概“拔尖”觉得骂得差不多了，终于消停了一会儿。他挂断了电话，特鲁珀和斯利克也投入了紧张的修改工作，开始把“拔尖”提出的那些该死的变动完成。17个小时以后，动力火车Ⅱ就要送到汤普森公司(D.L.Thompson & Co.)首次同公众见面了。



至此，特鲁珀作为暑期银行助理的经历，让他看到投资银行家们无奈的一面，应该足以促使他慎重考虑另外选择其他的发展道路了。如果他从来没有到过汤普森公司，上述担心也许已经真的动摇了特鲁珀。

汤普森公司负责接待特鲁珀他们的人活脱脱就像查尔斯·狄更斯(Charles Dickens)小说中的人物一样，他身着紧身泡泡纱裤子，上身是一件鲜红色的V领衫，那衣服看上去像刚从汤普森公司大厦后面的垃圾箱里翻出来的似的。他最大的特点是留着连鬓的胡子，差不多从耳边一直到嘴角。他的嘴里总喜欢叼着一只没有点着的雪茄，雪茄已经被他嚼成湿乎乎的烂纸浆了，他的牙齿、嘴唇和连鬓胡须上到处都是烟草碎末。他是个怪人，和《坎特伯雷故事集》(Canterbury Tales)中万圣节演出中的坏旅店主人一样，但特鲁珀他们又不得不拍他的马屁，这个人叫切斯特·古德曼三世。

“拔尖”以其特有的风格开始了会面，热情洋溢地寒暄说有机会见面万分荣幸。之后，“拔尖”开始大谈诸多名人的名字，旨在提高自己，这时，切斯特打断了他。

“比利，你今天给我带来了什么？”

“噢，我们带来的可是好东西，切斯特。如果你能打开第4页，目录表，就可以看到我们都给你准备了些什么。”

切斯特打开了第4页，略微读了读目录，然后看着“拔尖”。



夏令营的洗礼

“比利，我对你说过多少次了，我对食品烘焙买卖不感兴趣！我恨烘焙师傅。你却列出了4家烘焙公司，简直是浪费我的时间。”

“但切斯特，这些可都是一流的烘焙商店，我觉得也许你应该考虑一下。”

“不要。”

啊哈！就这样，建议书中所列的20家公司，有4家已经被枪毙了！“拔尖”这个混蛋！事前居然不知道人家不喜欢烘焙公司！切斯特才刚刚开始呢。

“另外比利，你在贝尔斯登的朋友已经向我介绍了环形玩具厂(Circular Toys)和温泉医疗保健公司(Fountain Healthcare)。至于聚合厂(Extruded Synthetics)和康达罐头厂(Condor Can, Inc.)就算了，太他妈的贵了。如此高价成交的买卖，我们是无法赚到钱的。”

会谈才开始不过2分钟，这位切斯特·古德曼三世连目录都没有看完，就已经从特鲁珀等准备好的20家公司中剔除了9家。多少个小时辛苦的工作，那些漂亮的图表、插图和抄袭来的诗文，看来永远没有见到阳光的一天了。

“现在这个好像挺有趣的。费纳利实业(Finale Industries)，一家整合后的殡葬服务公司。告诉你，人口统计对这一行应该是有推动作用的。过去几年不是死了好多人嘛。我不介意在那些尸首入土前从他们身上最后再捞一点钱。”



华尔街追梦实录

“拔尖”终于找到了开始的契机，切斯特至少对其中一个建议表现出了兴趣。“拔尖”于是抓住机会，继续着他的哄骗和引诱，也在进一步企求着切斯特的关注。而切斯特则好像一只肥猫被过往的一只蟑螂吸引住了似的，和蟑螂搏斗了一番后，看到对方的踉跄和狼狈，心中好不欣喜；但片刻的欢快后，又回去睡自己的觉了。看来“拔尖”和帝杰今天没有生意可做了，特鲁珀等暑期助理也该卷铺盖回家了。动力火车Ⅱ的首次出击遭到了彻底的失败。这大概是一种不好的征兆吧。

那天，当特鲁珀坐在切斯特办公室时，他开始从另外一个角度看待事情。也许切斯特并非不正常的人类，而自己和“拔尖”这样的人才是人渣。当特鲁珀看到“拔尖”为了得到一笔生意而不惜舔切斯特的屁股的时候，他应有的反应是感到羞辱，羞辱到直想立即脱掉皮鞋和外套跑出去裸奔才能感到解脱。特鲁珀应该至少明白一点：切斯特这种人掌握着钱袋，这个世界是有钱人说了算的。此外，他还应该回想起自己总共有多少个不眠的夜晚，多少次要工作到凌晨3点钟，他的心里也应在反复琢磨，这些努力是否值得。

但特鲁珀没有这样，为此，他日后付出了很多很大的代价。

罗尔夫和特鲁珀的一个暑期就这样过去了。方案、生意、晚餐、深夜不归，学到了很多，睡觉很少，受到的羞



夏令营的洗礼

辱无法形容。终于该结束了！他们熬过来了，总算可以利用暑期这段经历作为跳板找到更好的机会和工作了。罗尔夫和特鲁珀都发誓再也不会回到这该死的地方了。但他们还是接受了帝杰的工作邀请，虽然他们只是想利用它寻求更好的工作而已。事实证明，他们又一次自欺欺人了。

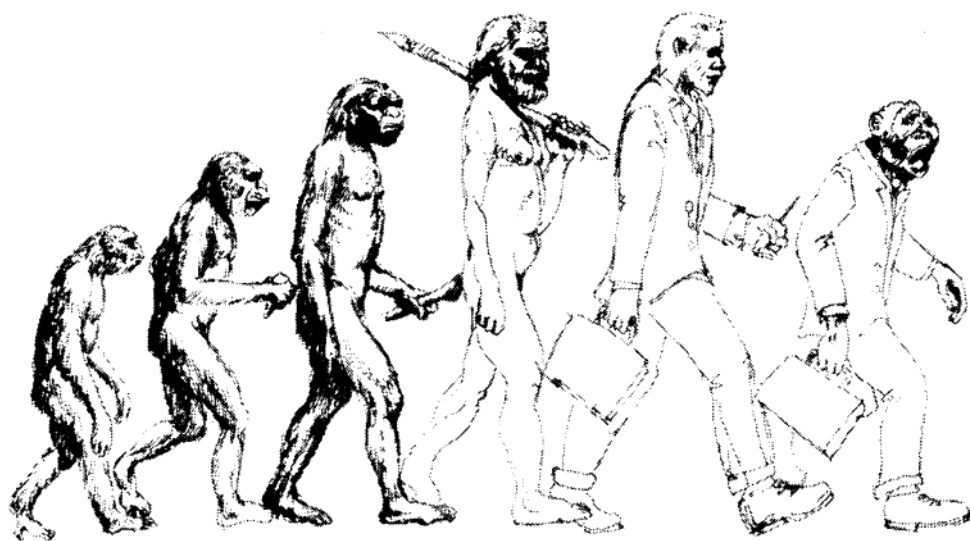
他们并不了解，帝杰靠的是人海战术，而他们俩就属于那肉垫。由于帝杰需要很多很多的人，不仅多而且还要得很急，所以几乎所有的暑期助理最终都能得到帝杰的就职邀请。其实，在他们这些暑期工中，最可能得不到这份全职工作的大概就是罗尔夫。倒不是因为他工作不勤奋，而是严重触犯了上司。有一次暑期助理们外出打高尔夫，罗尔夫击败了负责暑期工招聘的道格·弗兰肯，他在第5个洞位击中了弗兰肯的腿，而且还是在道格·弗兰肯是会员的俱乐部球场，用的是弗兰肯借给他的冠军(Titleist)牌高尔夫球！如果换个时候，罗尔夫的这种冒犯早就让他在帝杰“臭名远扬”了。

但幸运的是，此时的帝杰非常需要补充助理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第4章

疯狂地“求爱”



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



我不敢相信我们能相遇，相遇后我竟然就是那白马王子。

——《花花公子》，1969年的某个广告

暑期结束了，特鲁珀和罗尔夫觉得百无聊赖。暑期中得到的锻炼不像想象的那么多，但工作的时间非常长，所以很疲劳。原以为整个夏天会有很多的社交活动，经常到汉普顿斯(Hamptons)度周末，还有频繁的约会等，但实际是一天到晚地干活。但收入还不错，10周共得12 000美元，前两周他们应该说没干什么。听公司的人说，如果日后能全职加盟，薪水自然会比这要高很多。公司在暑期将要结束的时候通知他们，如果他们能接受到帝杰出任全职的邀请，立即就可以得到18 000美元的预支薪水，外加5 000美元的合同签署奖金，用以支付学业结束后、正式上班前的种种手续和搬迁开支。

他们终于又各自返回了商学院，继续着学业，罗尔夫回到沃顿，特鲁珀回到哈佛。2个月之内，招聘全职银行雇员的工作又将开始了。帝杰的招聘官员首先找到了特鲁珀。而特鲁珀就好像鸽子一样，在校园的每个角落几乎都可以



疯狂地“求爱”

听到他的抱怨声。

这个夏天，特鲁珀认为在银行的确交到了一些像罗尔夫这样的好朋友。但从坚持个人信念的高度上，他始终告诫自己，不要为投资银行的神秘色彩所诱惑，一定要找一份自己真正喜欢的工作。虽然他的信念像牛仔射手射击时的手腕一样坚定不可动摇，但本质上特鲁珀这个人很脆弱。他给罗尔夫打了电话，问他怎么打算，罗尔夫说他会坚持住的，所以特鲁珀也就打定主意打算坚持不受诱惑。可是，10月份的时候，帝杰的一些高级银行职员到哈佛找到了特鲁珀，请他出去吃饭。

斯塔尔是帝杰商业银行的负责人，而帝杰是华尔街最让人兴奋的工作地点之一，那里就连普通初级职员都有处理业务的机会。和斯塔尔出去让特鲁珀感到很是风光，斯塔尔浑身都透着钱的气味。这位银行家根本就不用费什么事就将特鲁珀从围栏后带进了屠宰场，他已经准备好自愿走进帝杰这座无情的屠宰中心了。特鲁珀的心中充满跃跃欲试的冲动，准备好签署合同了。

特鲁珀渴望过上斯塔尔那样的生活，斯塔尔的妻子好像是位舞蹈演员或模特。传闻，斯塔尔在汉普顿斯花500万美元购置了一处房子，另外又花了500万美元在纽约市也购置了一处物业。他自称经常打高尔夫球，当球在洞与洞之间滚动时，生意就做成了，他的财富也就到手了。看来斯塔尔生活得很快乐，至少在特鲁珀看来是这样的。然而特



华尔街追梦实录

鲁珀忘记了的一点是，他进入帝杰商业银行的起点远低于斯塔尔现在所处的位置，他俩之间的差距就好比辛迪·克劳佛(Cindy Crawford)这位大腕明星和《兔子岛》(Coney Island)中扮演那位勇敢女性的无名之辈一样，存在着天壤之别。特鲁珀还需要付出很多辛劳，经历诸多的磨难，从银行助理到董事经理的路可谓漫长。斯塔尔可以作为特鲁珀事业发展的榜样，但认为轻而易举地就可以达到他现在的位置，那就是自欺欺人。

而莱斯·牛顿是这一行的幸运儿。他年轻、成功，飞速地爬到了银行等级金字塔的尖上。他拥有足够的投资，足够他支配的收入和理想的工作，他是那样地游刃有余。他悟出了投资银行家最需要了解的一个秘密——整夜工作后，第二天还要设法保持精神饱满的状态。他的可塑性非常强，简直就是所有MBA心中的偶像。但他舔过的上司的屁股大概比一个厕所马桶一年里“见识过”的屁股还多吧。

特鲁珀也想像莱斯·牛顿那样，学习他这个好小伙子的榜样，学会如何出手中的牌，懂得怎样把游戏玩得更好，当然从中得到自己渴求的回报。

他们带特鲁珀先到了脱衣舞酒吧，在那里花了很多钱，然后到牛扒店大吃了一顿，点了大块的牛排，还有昂贵的红酒。一晚上都在喝着波尔多葡萄酒，品尝着美味的黄油蛋糕，享受着雪茄烟，也在不断地讨论着。对方一股脑地向特鲁珀发动着接连的攻势，特鲁珀软弱得毫无还击之力，



疯狂地“求爱”

只有聆听的份儿了。眼前的一切正合了他对银行的想象，牛排、红酒、雪茄、舞娘和富有的美少男，就像汤姆·汉克斯在电影《单身汉舞会》(Bachelor's Party)中所出演的角色一样。除了到银行工作可以享受这样的生活以外，就只有那些一生下来就继承了大量祖业的公子哥们才会有这样的福分吧！

“彼得，我们希望你能到帝杰来工作。我们最看好你了。我们的确非常非常需要你。现在就答应了吧，我保证你可以在2周之内得到你的签约奖金。我觉得你一定能在帝杰大发展的，而且很快获得提升的可能很大。进了帝杰，就到我的部门工作吧，我们非常欢迎你。”

哈佛是不允许招聘者对学生使用“强迫性”邀请的。所谓“强迫性”是指一段时间内不接受的话就自动作废的工作邀请。商学院废止这种邀请的理由是希望自己的学生能充分尝试所有的机会，理智地进行选择。这使得那些贪婪的学生有可能在各种各样的选择间精挑细选，待价而沽。精明的学生会和所有来学校招募的银行工作人员见面，列出一份银行名单。然后一旦有机会获得来自那些极难跻身的融资收购经纪行或套利基金公司的邀请时，手里的银行邀请就可以作为讨价还价的好武器了。

投资银行的招聘官员其实没有那么简单，对这一套并不买账。投资银行方面大多要求候选人首先作出正式承诺，答应只要银行发出邀请，他们一定会加盟后，才会真地发



华尔街追梦实录

出出任全职工作的邀请。这才是“相互诱惑”游戏的最高潮，和俗话说的“猫捉老鼠”的游戏差不多！一方面，银行希望使用“强迫性”邀请，以避免学生们利用手中先行掌握的邀请去寻求更好的工作；另一方面，学校又不允许使用这种邀请。可见，商学院和投资银行之间是多么地勾心斗角！

莱斯对特鲁珀说：“我们现在还不能向你发出邀请，但一旦邀请了你的话，你会在3周内接受吗？如果你在10月底前还没有回复，我们就不可能再邀请你了。”

莱斯又说道：“所以，我们真诚地请你加入，你乐意吗？目前我们是没有邀请你，但如果邀请你了，10月底前请务必回答我们，因为如果到那时我们还没有得到您任何打算接受邀请的意向，我们也许就要另找他人，向他们发出邀请了。也就是说，如果你能比较明确地答复我们，你的确很希望到帝杰来工作，我们一旦发出对你的邀请，你肯定会接受的，我们就会正式邀请你。”

特鲁珀始终搞不懂什么叫“比较明确”。心想：“是不是得让我跳到桌子上大叫：‘是的，我乐意到帝杰工作！’难道我要在大雪天跑到街上大叫‘帝杰’的名字，才算较为明确的意向吗？”这种游戏规则真不可思议，但特鲁珀还是开始玩了。

斯塔尔接着说：“你具备一切才能，正是我们需要的人才，真正的君子。你会被分配到商业银行工作，独立处理



疯狂地“求爱”

业务。不仅地位会不断上升，财富也会越来越丰富。我们会照顾你的。”

“我们会照顾你的”这句话，好像出自一个19岁中学生之口！年轻气盛的他坐在父亲汽车的后座上，对他18岁的女朋友说“相信我，我会照顾你的”——话音未落，听者已经醉了！

特鲁珀此刻非常激动。这些家伙让他浑身热血沸腾，飘飘欲仙了。特鲁珀的头肯定有南瓜那么大。特鲁珀接受了对方的邀请，虽然他曾许诺在正式接受前会和罗尔夫商量的，但这时他已经等不及了，他迫不及待地出卖了自己的灵魂。

应该说特鲁珀根本什么也未曾接受过，因为人家根本没有正式发出过什么邀请！回到宿舍，他想打电话告诉罗尔夫发生的一切，但罗尔夫早已在特鲁珀的留言电话上留了言。

“喂，特鲁珀，那些人带我出去吃饭了。我觉得先到银行工作一段时间也许是事业的一个好开端，所以就先行答应他们了。”

特鲁珀和罗尔夫最后还是见了面，俩人谈话的中心始终没能离开“银行其实是个很好的跳板，加班也不全那么糟糕，反正为了升职嘛”等等。他们最得意的自我解嘲是：“我们只为好上司工作，他们会照顾我们的。”

此后的一周之内，特鲁珀收到了应该得到的所有支票，



华尔街追梦实录

还有一瓶附着字条的董派瑞格依(Dom Perignon)酒，字条上书：欢迎加入帝杰的大家庭！这一切让特鲁珀觉得非常有面子。

几周后，公司派特鲁珀飞往纽约，只为和那里的员工见个面，让他充分领略作为帝杰一员的荣耀。公司给他买好了机票，还派车子到机场接他。特鲁珀在纽约住的是四季酒店，而且可以尽情享受饭店提供的一切。帝杰像一部滴水不漏的吸尘器吸着地毯上的尘埃一样，已经牢牢地抓住了特鲁珀的心。特鲁珀喜欢坐飞机和汽车，住豪华酒店，他喜欢这种富有的感觉和生活方式。特鲁珀俨然是一个初级银行家了，谁也阻挡不了他的事业的发展步伐，只求上帝保佑！

但从11月到来年的6月，曾经和特鲁珀称兄道弟的战友们——艾德·斯塔尔、莱斯·牛顿等人，再也没有和他联络过。他打电话给罗尔夫，才知道，罗尔夫的经历和特鲁珀差不多。他们俩第一次感到自己只不过是一部大机器上的一个小小的齿轮而已！斯塔尔也好，牛顿也罢，只不过到波士顿完成了公司交给他们的一项工作——迫使特鲁珀等人在没有得到任何实质性的正式邀请的情况下，就坚定地承诺接受投资银行的工作。斯塔尔他们既然已经完成了工作，自然也就换地方并寻找新的对象。另外一些和斯塔尔一样的银行职员对付了罗尔夫。原来他们俩充当了一次极易上当的大傻瓜！



疯狂地“求爱”

自从接受了那非正式邀请后，特鲁珀第一次收到的来自帝杰的音信是一位帝杰管理人员打来的电话，通知他开始上班前必须要先进行药物测试。特鲁珀和罗尔夫等人在暑期中所憧憬的所有远大前程，在如此的现实面前粉碎了。即便如此，他们仍念念不忘的还是：做什么都行，只要能挤进帝杰那神圣的殿堂！

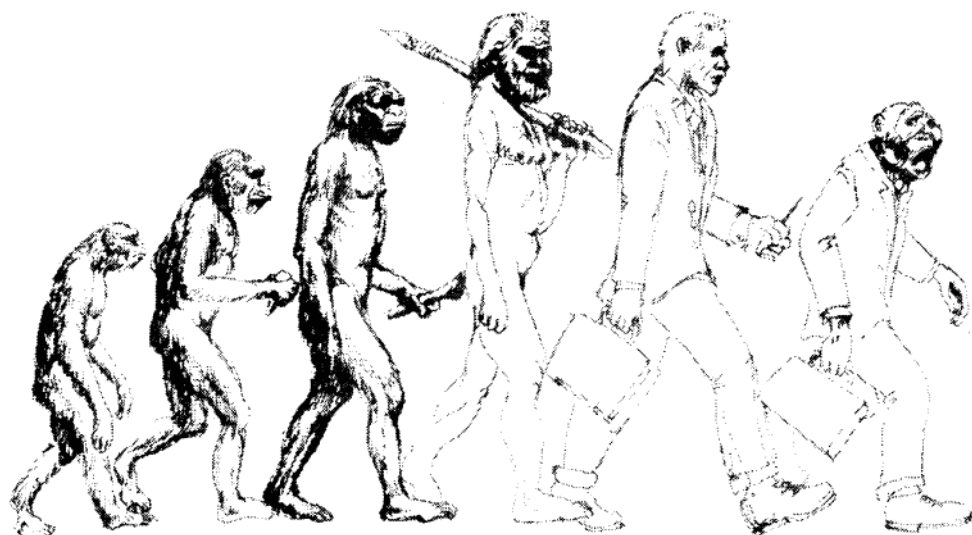
上班的时间越临近，特鲁珀和罗尔夫对自己的选择越发感到得意。他俩7月份的一次聊天中，曾大谈首次公开募股和如何处理商业银行的业务，还谈到赚大钱以及什么时候去花这些钱等。他们时不时地还在假想着如何能使自己在纽约的社交界崭露头角呢。那些晚会，那激动人心的日子！他们将成为华尔街著名银行都想争先拥有的投资专家。互相的吹捧令他们感觉良好。他们想象着自己进入了天堂，像雄鹰一样高高地翱翔在天空，凌驾于所有平庸之辈之上。

事实是，特鲁珀和罗尔夫只不过是两只鸽子，正亦步亦趋地学习着别人的样子，拣食着那些被丢弃在地上的面包渣而已！



第5章

培训的误区



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



千万不要试图教会猪唱歌，这不仅浪费您的时间，还会惹恼猪呢。

——保罗·迪肯森

罗尔夫和特鲁珀5月份都顺利地商学院毕业了。帝杰的培训要到8月中旬才开始，所以他们有2个月自由自在的日子完全由自己支配。到开始培训的时候，应该可以充分休息好了。的确，特鲁珀和罗尔夫等人热情高涨地投入到了帝杰的培训中，认为这是事业开始的第一步，也是通往金矿的必由之路。

投资银行的培训简单地说就是费时、费钱但必不可少的一个过场。在这一过程中，新来者了解了作为银行助理的职责，也感到了自己发誓也要过上的那种好日子的诱惑，培训结束时，这些人就下定了决心一定要不断地往上爬。是的，人一旦习惯了坐豪华车和大手笔花钱，再回到从前可就不容易了。

培训的第一天什么事也没有。除了和同僚打了招呼以外，特鲁珀和罗尔夫就是有了如下的发现：他们发现其他的助理也曾被人邀请出去吃饭喝酒，也曾被奉承为投资银



培训的误区

行界难能可贵的人才云云。而且，培训班中几乎所有的助理都曾被告知：“你就是下一个幸运儿，会被分配到商业银行上班，到那里有大把大把的钞票可赚。”另外，所有的助理也都得到过安抚，劝慰他们不用担心，会得到“照顾”。此时，特鲁珀他们终于明白自己上当了。

但人类的大脑就是这样的神奇，具有独到的过滤功能，能将那些理智时明知是事实，但感性时又不乐意承认的现实统统滤掉。这些可怜的助理们在得知了上述残酷现实后，坐在那里，心里却在说：“别人听到的话是人家哄他们上钩的假话，对我说的不同。我听到的应该是实话。”这种心态虽然有些扭曲，但至少可以让大家心里好受些。

特鲁珀记得父亲很多年前就警告他不要过于自负。然而，他根本没有理会这个至理名言，而是深深地陶醉在自我的世界里，并且被那个世界里的一切压得感到窒息。何止他一个人，每一位助理骨子里都相信自己不仅是最棒的，而且不同凡响。可是没过多久，现实世界就展现在这些天之骄子的眼前。就算这样，他们仍然觉得自己了不起，还在为自己事业的选择而骄傲。

第一天培训结束后，公司将豪华汽车使用卡、传呼机和手机都发给了他们，让他们渐渐找到了真正投资专家的感觉，就像第一次成名成星一样。他们想象着，一边开着公司的车子驶往机场，一边在手机里和客户洽谈一宗大买卖；请客户吃饭的时候，饭桌上会有4磅重的大龙虾，上等



华尔街追梦实录

牛排和2瓶罗丝雪尔德(Chateau Lafite Rothschild)红酒；几千美元的账单，轻轻一丢，用金卡、信用卡就全办妥了，反正公司最后会报销所有的开销。

他们每天的生活非常激动人心，能促成大型公司之间的合并，也可为银行赚回巨额的利润；可以在汉普顿斯开晚会，也能成为美德斯通(Maidstone)，泛美(National)和杉纳考克(Shinnecock)的会员……总之，他们几近能呼风唤雨了！

培训大约持续了3周。包括周末在内，每天从早上8点到下午6点都在会议室开会。公司里形形色色的人走马灯似地粉墨登场，逐个向他们介绍银行所能提供的不同业务和产品。

培训基本教会了助理们工作中有哪些应履行的职责和如何尽快完成任务的程序。他们了解到，如果向公司提出的合理化建议一旦被采纳的话，公司是要付给建议人报酬的，这简直是太好了。另外，他们还了解到，帝杰相信“忙碌的助理就是好助理”。助理最好不要有自己的想法。培训中，他们还听说，作为助理，今后至少4年的时间里，主要职责就是从事无聊的文件处理工作，将文件传递来传递去，或是将它们包装得精美绝伦，好让机构投资者也好，散户投资人也好，总之，全球真正的投资者们不再用问题难为帝杰，而是看了助理们准备的材料就会相信帝杰的实力。



培训的误区

培训中，除了有的晚上被规定为社交夜外，其余的晚上时间都要求助理们在家“做功课”，也就是为第二天的项目做好准备。不管怎样安排，所有的晚上都给占上了。谁让他们必须在如此短的时间内，了解那么多关于工作内容、服务对象和工作方法等的信息呢？！没办法。

第一周的最后一天，一位已经干了1年助理的职员给他们解释了助理在投资银行中的具体职责。看上去他对投资银行的一切，并不像受训各位想象的那样感兴趣。他说：

“作为银行助理，主要是帮助执行董事们揽生意，执行董事们则坐在办公室里琢磨怎么为公司和他们自己赚钱。这样生意就会像球一样越滚越大了。助理要负责编写投资建议书，由执行董事交给客户。执行董事们设法让客户了解你们的辛勤工作以及花费在方案草拟上的心血等，旨在向对方公司表明，这笔生意对帝杰很重要，帝杰一定会全力以赴的。

“你们还需要进行一些量化分析，以证明帝杰为客户公司选择的融资收购对象可以给客户带来最大的投资回报。在建议书的最后整理和装订阶段，你们往往需要同复印和打字部门合作，这一点非常花费时间。

“你们经常需要熬夜将建议书草拟完成，第二天再订好飞机票，亲自把方案送到客户和上司手里。如果有个分析师帮你，可以让他替你跑一趟，这是作助理的好处。

“如果你是自己把方案送过去的，就可以亲眼目睹那些



华尔街追梦实录

执行董事是如何奴颜婢膝地哀求生意的。生意一旦谈成了，你和伙伴们会有很多工作要做。接下来的6个星期，你要取消所有的约会，因为每天晚上都得加班，每天都会忙得不可开交。

“总之，非常辛苦。但要知道，你们为此会得到高额的薪金回报，同时从中可以学到很多非常重要的银行业务技巧。这是真的。

“还要记住的一点是，帝杰今天出钱让你们享受着上流社会的生活，钱都不是白花的。绝对不允许三心二意、磨磨蹭蹭地工作。我的手表显示现在是下午5点，我要是你们，现在就抓紧时间去享受好时光。我非常想和你们一起去，但还有很多的工作要做。你们玩得开心点，培训结束后，恐怕你们就很难有时间再见到阳光了。”

罗尔夫转向特鲁珀，皱了皱眉。“这家伙看来不太快活。是不是昨晚又苦干了一个通宵。也许跟错上司了。也许人家挺满意现在的工作，也很高兴呢？”罗尔夫显然是在寻求着证明自己的选择没有失误的佐证，但特鲁珀却一个理由都想不出来。

不愿意再纠缠于这糊里糊涂的“启示”了，他们干脆让自己暂时忘掉一切，一溜烟地钻进了停在大厦前等他们的一辆有专职司机驾驶的黑色轿车，这是帝杰公司特意为他们提供的免费用车。特鲁珀和罗尔夫决定一起出去好好消受一个晚上——当然全记在帝杰的账上喽！



培训的误区

公司已经开始用超前奢华的生活方式来腐蚀他们了。

培训期间的晚上，他们外出过几次，打打篮球，享受高级饭店的晚餐，或到俱乐部跳舞，还到过脱衣舞酒吧去淫乐。大多数的费用是由亲爱的公司支付的，所以他们花钱如流水。白天不是打盹就是享用免费的午餐。公司为他们提供的是醉生梦死的生活。其实这些都是为了迷惑他们，让他们觉察不到自己正在迈向的地狱是个什么样子。如果当时就感觉到了，这些人中的大多数也许立即就离开了。但助理们此时此刻正迷恋着眼前的分分秒秒。一帮自以为是的是的二十五六岁的商学院毕业生，个个西装革履，衣冠楚楚，耳边荡漾着“未来华尔街新星”的豪言壮语。那天特鲁珀和罗尔夫在“显赫俱乐部”一边喝着加了冰块的杰克·丹尼尔(Jack Daniel)酒，一边还在交换各自对未来的设想，计划着怎样在短短5年时间里成为一名执行董事，他们的友谊在这样的环境中，再次得到了升华。他们的自我感觉异常良好。从显赫俱乐部出来，两人又来到了他们日后经常光顾的神娜丽(Shenanigans)——一家二流脱衣舞酒吧，就在帝杰大厦的拐角不远处。

夜幕降临了，频繁地推杯换盏后，他们已经不知道公司为这次的狂饮总共支付了多少钱。账单数额急增之际，奇异的事情发生了，酒精似乎把他们头脑中的混乱冲涤得一干二净，两个年轻人开始清醒了。

“喂，罗尔夫。你说得对，那位讲课的老助理是不太开



华尔街追梦实录

心，他好像很讨厌这份工作。”特鲁珀对着罗尔夫高声嚷到。

“是的，也许。也许他的生活的确是一团糟。也可能他本以为会摊上一个好上司，结果事与愿违。”

“胡说！你说的不对。他看上去非常疲劳，也很气愤，像40多岁了似的，你不觉得吗？”

“特鲁珀，你说的对，那家伙真的好可怜。上帝呀，你说我们会不会以后和他一样呢？”

从一年前双双作为暑期助理来到帝杰以来，他们第一次冷静地思考上述问题。酒精在黑暗中点燃了火光，让他们清醒地意识到：公司是不会真的拿他们当宝贝儿的，而且他们此后还要付出相当痛苦的代价，这些代价所有的帝杰高级职员都已经付出过了。也就是说，所有的老助理都饱受折磨。既然前人是这样过来的，后来者想必也是在劫难逃吧。这才称得上是一视同仁。酒意虽然没有全散，但特鲁珀他们已深感自己像商品一样地被卖了；他们开始清醒地意识到自己选择了一条漫长而艰辛的路途来跋涉。

此时，特鲁珀和罗尔夫最喜欢的舞娘“天使”结束了在大舞台的表演，来到他们的桌子上，单独为他们两个献舞。

“什么？音乐太响了，我听不见你在说什么。我想再来一杯，你想再来一杯威士忌加苏打水吗？”



培训的误区

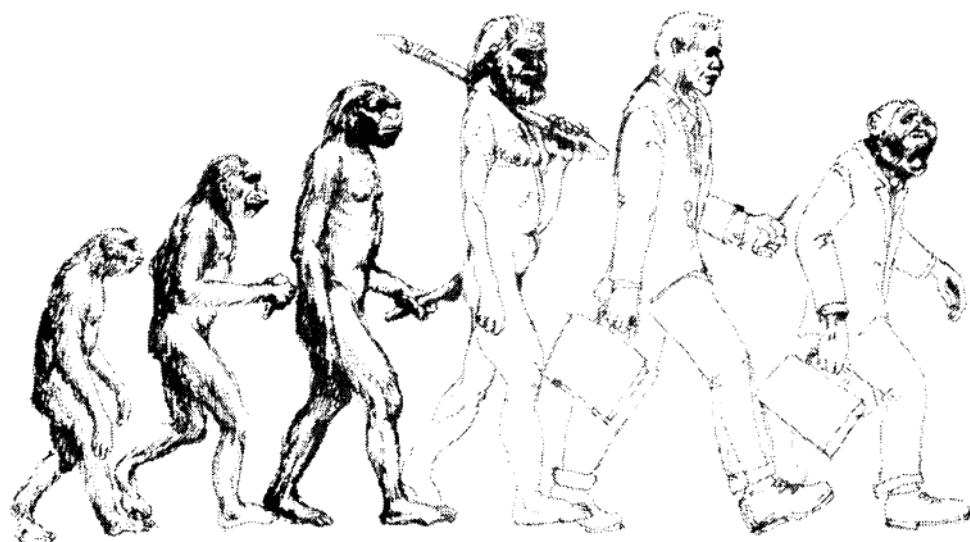
“好的，给我也来一杯。”

夜已经深了。第二天，特鲁珀和罗尔夫轻而易举地就把头一天晚上悟出的“真谛”忘光了。他们又回到了培训的课堂，坐在全班的后排，心中充满着丝毫没有褪减的热忱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第6章

食物链



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



猴子爬得越高，红屁股露出来的就越多。

——约瑟夫·史迪威将军

每家投资银行都存在严格的等级制度，像金字塔一样，一层摆在另一层上面。进入金字塔内部越深，银行家们的原始本性越发暴露无遗。还记得什么人建造了埃及金字塔吗？对了，是一些面朝黄土、身披狮子皮的奴隶。

高级执行董事就身处投资银行金字塔的顶尖位置。他们是银行商业活动的发起者，他们四处奔波，寻找着能为投资银行赚钱的各种门道。他们游说那些公司，争取使自己的银行成为对方公司首次公开募股的承销商，也希望在公司发行债券筹资时，能为其充当保荐人。执行董事们关注的焦点就是搜罗客户，为银行赚钱。这也是领取高额报酬的原因。很难想象一位风度翩翩的绅士，身上却穿了一件25美元的廉价衬衫，不是吗？这位绅士应该鬓发齐整，指甲修过，足下的鞋子比一般人家的家具还贵。这才是执行董事嘛！

金字塔的下一层是高级副经理。有些银行称之为初级执行董事，不管怎么叫，职责都是一样的。他们也会努力

食物链



找寻一些生意，以对得起所拿的高工资，但大多数时间他们还是埋头于处理现有的业务。他们从执行董事处接受任务，和手下人一起将任务推进完成。他们必须保证，无论接受什么样的任务都能尽快地做完，而且要又快又准。他们事无巨细，样样都要亲自过问。由于距离异彩纷呈的光环非常近，他们时常能闻见“金字塔尖”里的气息。好像身穿尼龙休闲外套的二手车推销员，高级副经理们经常会好多天不洗不漱，不修边幅，甚至发出难闻的味道。这就是高级副经理的形象。

他们的下面是副经理。这些人属于业务处理机器，几乎没有什么办公以外的生活。他们每人每年的收入将近50万美元，却从来没有时间去花掉这些钱。如果有时间离开办公室，他们就睡觉。这样的生活使他们变成了一群脾气暴躁的年轻男女，总是想不通自己怎么这么倒霉。他们也想和投资银行领域以外的朋友一样，交友外出，过上正常人的生活，但他们没有时间。他们能约会到的唯一一种人就是“淘金者”，后者和他们约会的目的非常明确，为了钱！副经理们希望结交的好男女们，都在忙碌地同那些没有工作的艺术家、音乐家纠缠在一起，虽然艺人没有钱，但却有的是时间。

这些副经理出于工资的考虑，一般不会跳槽，因为没有第二家投资银行乐意支付一年50万美元的高薪，仅仅就是为了聘请一位处理业务的副经理。他们的工作不存在任



何金融风险。只要他们乐意拍上司的马屁，而且整夜整夜地打理那些文件，钱就会源源不断地流进来。问题在于，虽然工资丰厚，但这些副经理并不快乐。他们因尴尬的处境而觉得自己可怜，好像关在笼子中的野兽一样。想象一下，带着手铐脚镣的战俘，连续5年被关押在发霉又黑暗的地牢里，没有灯，什么都没有，只有皮鞋可啃，当然不可能洗澡了，只是偶尔可以借助电击疗法放松一下。这就是所谓的副经理。

金字塔再下面一层就轮到助理了。这一层人比较多，也是受压榨一族。副经理们白天黑夜地欺负这些助理。直到助理被提升为副经理，或是辞职了，要么就是自杀了，苦难才可能结束。助理不得不向副经理谄媚是因为副经理决定他们的奖金数额。具体是这样的：执行董事命令“跳！”；高级副经理会问“多高？”，然后叫嚷着将信息传给副经理一级，误导下属这是“紧急”任务，并造成普遍的恐慌，但不管怎样他们毕竟只需要下达命令就行了；副经理再转向助理们，手持滚烫的拨火棒，像对待狗一样在后面驱赶着助理们干活。虽然助理们不被当做人看待，但有时需要他们参加和客户的会见时，他们又要人模人样地坐在那里。助理们的日子就像古代的克鲁马努人(Cro-Magnon)一样：住在洞穴里，走路腰都直不起来，后背恨不得都长出毛发来了，一般累得只能用哼哼取代讲话来交流。这就是投资银行的助理。

食物链



最后是分析师，根本算不上是人，就和猴子一样。成堆的猴子，互相趴在背上，挑拣着对方毛发中的虱子。这就是典型的银行分析师。

由于有这么多不同等级的银行职员，所以投资银行的机构一般比较庞大。高盛公司、摩根士丹利，美林，还有雷曼兄弟公司、贝尔斯登公司和第一波士顿等，无论哪一家投资银行部门都有几千名雇员。现实生活中，投资银行家只不过占投资银行整个领域的工作人员的一小部分，相当于一部大机器里的小齿轮而已。

投资银行的内部分工大致如下：资本市场部、机构销售部、交易运营部、调研部门和一个散户经纪部。各个部门各司其职，相互配合。首先，有人负责客户开发，寻找那些希望筹集资金的客户。一旦找到，他们会致电资本市场部，让生产部开始进入状态。他们会问：“现在有人想筹措一笔资金，我们该怎么帮他们？”资本市场部的人会说：“告诉你的客户，我们可以做到。”之后，资本市场部会给机构销售部打电话，让他们搜罗一些有意向的投资者。机构销售部开始给共同基金、对冲基金、养老基金和大学基金会打电话，总之联络所有有钱又需要投资目标的机构。这些机构交给投资银行资金，委托他们代买新的证券，投资银行从中扣除应得的佣金后，会把出售证券所得收益的剩余部分转交给最初委托银行的公司或客户。几个星期后，调研部会撰写调查报告，为新发行的股票或债券大唱赞歌。



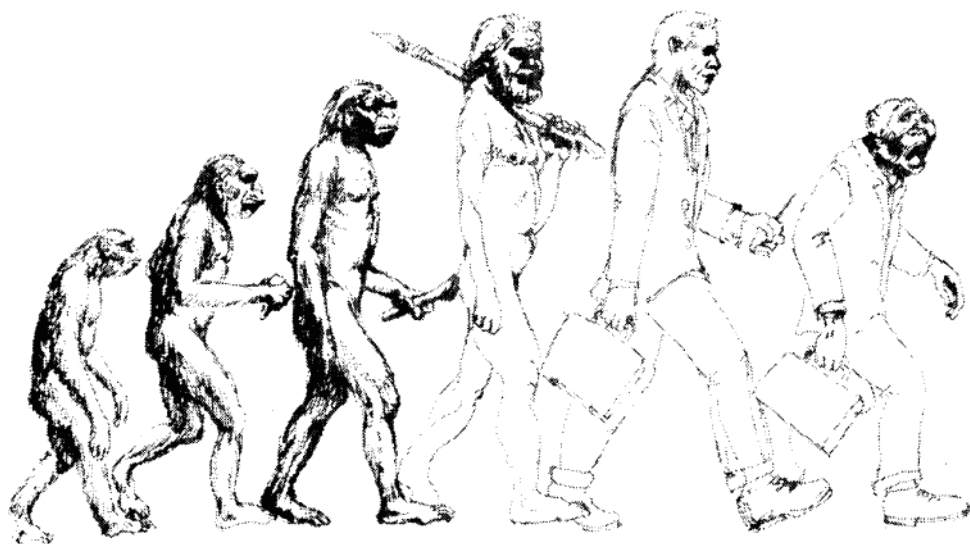
华尔街追梦实录

最后进入角色的是散户经纪部，他们会将最新、最好的投资动态和理念灌输给散户投资者，其实就是向散户们推销新近发行的那些股票和债券，吸引散户手中的资金。真是个有利可图、效率极高的经营模式呀！

当然，华尔街还有很多按照其他方式运作的金融机构：清算行、商业借贷人和商品交易所等。相形之下，投资银行是华尔街大世界中的冰山一角。银行助理就更微不足道了，小得就像一只非洲大公象屁股上的一个痣上面落着的灰尘。

第7章

银行家的营生



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



人的大脑的确是个了不起的器官，每天起床就开始工作，直到走进办公室才停止运转。

——罗伯特·弗罗斯特

那么银行家又是怎样证明他们所得到的那份丰厚报酬的确物有所值的呢？说到底，银行家就在做两件事：为公司提供财务方面的建议，或替公司融资。此间，银行家站在资金流动的交汇处，从资金的流动中提取了部分的利润。这一行中的高层人才年薪大约为75万美元，比其他行业同级别人才的薪水高出4倍！但是不是银行家们为整个社会财富的增加所做出的贡献也比其他行业人士多出4倍了呢？如果银行家的所得和他们的付出不成比例，而且还理直气壮地蔑视众生，这个世界竟然还乐于滋养着这样一批银行家外带诸多的凭借诡诈在角落里伺机兜售扭曲了的软性服务的人们，那么，还能说这些人的营生会令我们的生活更美好吗？见鬼去吧！要是能铲除一些银行家、恐怖分子和课税官的话，离人人都能住上香格里拉的日子也就不远了！

投资银行家们当然会不以为然，他们会辩解说：

“我们使资本市场更加有效率。”



银行家的营生

“我们把买卖双方撮合到了一起。”

“我们创造了最大的商业价值。”

真的吗？银行家除了从臃肿的资本主义经济体系中吸取了部分资金作为自身的赢余外，还做了些什么？对，资本市场并不完美。有钱的和需要钱的经常擦肩而过，买卖双方见面了都不知道彼此的需求。有时确实需要独立的第三方介入，真正实现某种商业价值。银行家没有说到点子上的是，他们提供的服务所形成的商业价值其实是虚的。随着获取信息渠道的激增，同时了解买卖双方的需求信息已不再困难，银行家借助对该信息的把握而榨取利润的能力也会逐步下降。虽然需要时间，但银行家的作用会渐渐淡化并消失，像暴雨后阴云定将散去那样的必然。

咨询工作

传统意义上的投资银行家就是为公司提供财务决策支持。投资银行家大多是公司最高决策者的密友，公司投资顾问和首席执行官之间的关系往往决定着公司事业的发展。银行家可以帮助公司进行各种分析，提出建议，推荐合适的并购对象，指导公司资金结构的调整，偶尔也会对业务拓展策略发表参考性意见。如果公司首席执行官有意收购竞争对手的公司，或将自己的某项业务出售，他们首先要



咨询的就是投资银行家。这些银行家一般都神通广大，直接或间接地认识一些业内人士，从而为想坐下来谈判解决一些问题或商讨并购事宜的公司老总们牵线搭桥。一旦双方的首席执行官打算开始谈判了，他们必然会事先准备出各自的谈判框架或大纲，银行家此时的责任是告诉他的客户，从财务或金融角度来看，一笔交易是不是值得去做。总之，这是一项很令人兴奋的工作！这类银行家不需要把全部的时间花在寻找新客户上，只要能不断为现有客户带来附加值利益，他们每天晚上就都可以按时、安然地入睡了。所以，这样的工作相对平稳。无论世道好坏，公司的财务总会需要人做的。如果恰逢经济发展劲头十足，公司收益明显增长之盛世，大量的收购与被收购会层出不穷地涌现，投资银行家扮演着经济秩序监督检查员的角色。倘若赶上艰难时事，投资银行家们提供重组和战略发展建议，帮助公司抵挡一阵不景气的经济所带来的滑坡。

无论何时，投资银行家都在开展咨询的业务。他们向公司推荐或建议收购或合并的适当候选人，就企业资本结构调整，股票回购，以及其他形式的资本重组，提出宝贵的建议；从金融家的立场出发，撰写报告，为公司股东们分析和解释为什么别家在收购要约中开出的收购出价合理或不合理等。现在还有一些高度专业化的小型投资银行，专门为企业提供业务咨询服务。

总的来讲，投资银行家的咨询服务已经具备了非常浓



银行家的营生

厚的商业色彩。他们已不再依赖关系，所掌握的信息也不可能是独家仅有的了。公司的相关消息透过宣传早就被大众所了解了，所以银行家们敢号称手握关于某家公司的独家消息的情况，已经变得非常少见了。即使得到某家公司首席执行官的青睐，被任命为该公司的终生投资顾问，殊荣之下，现今的投资银行家们也得着实费一番苦心，才会想出个把“不同凡响”的、能为公司带来相当的利润增长的好点子。

近期投资银行家工作性质的改变从现在流行的、由他们为客户提供的一种叫“报销协议”的服务项目中可见一斑。所谓报销协议是指公司如果想出售其业务时，会同所有关系投资银行家联络。通常是来自大型银行的、声誉较好的一些银行家，有时也会有一些小银行的无名小卒参加。公司首先向各位索要服务费报价。有的银行会提出出售业务所得的1.5%为服务费，还有的只要1.25%。有些银行会独具匠心设计出新型服务费构成：包括按照更低廉的比例进行的提成，一定数额的回扣，或其他五花八门的项目等。如果各家报价大同小异的话，公司会选择收取最低服务费的银行。

被选中的银行会编纂发行一本关于即将被出售公司的介绍手册，分发或寄送到所有潜在买主的手中。手册中有公司业务简介，不仅字体富于变化，还会附上很多鲜亮的图表。这也是银行家们所谓的“附加值”服务的概念，主



要是把手册编得漂亮一些。所有可能的买家会竞相递交收购投标书，当然上价高者先得了。这和出售一辆二手道奇跑车(Dodge Dart)，或者把用过的桶等工具折价转让时的做法没有什么两样。

由于银行家们在占有信息方面越来越难保持其优势地位，他们正在逐步改变着自己的业务拓展方法。现在，他们已经不可能只靠为少数几个老客户提供咨询服务就能年复一年地享受到丰厚的利润回报。在当今的情形之下，银行家们不得不花费大量的时间不断寻找更多更新的客户，扩大服务的人群数量。此外，他们大多都要具备很强的心理平衡能力。即使自己想出了什么好的方案，无论听众是什么人，也要舍得亲自出马，向潜在或现在的客户推销自己的观点。估计听众中最终能签约成为自己客户的人数时，预期一定要放低一点、再放低一点才行！就算客户今天签了约，接受了你提供的咨询服务，银行家们心里也在想：下一次人家有咨询业务需求时，还会找我吗？但愿他们会！一句话，现今的银行咨询业已经发展得和其他行业相差无几——处处充满了激烈的竞争！

融资

银行家为客户提供的第二大类服务就是融资。绝大多

银行家的营生



数成长型企业都渴求得到资金的帮助，但很少有公司仅通过其当前的主营业务，就能筹措到足够的资金来满足自身的需求。这就意味着这些公司一定要通过什么其他的途径才能找到需要的钱。公司如果需要筹资时，基本上有两条道：借钱或出售公司的股权，也就是发行债券或股票。到底是发行债券还是股票，看各家的具体情况而定，两者的主要区别在于投入和风险比例的大小不同。债券发行所需成本很低，但如果负债公司经营不善，到期还本时，一旦拿不出钱，债权人就会取而代之地掌握公司的一切。换言之，如果债券发行人的业务发展失败的话，他随之也会变得一文不名。

美国风格的资本主义经济模式运作起来十分依赖市场规范或规则，而且美国已经形成了当今全球最大也是最复杂的资本市场体系。美国的投资银行家们“把守”着这个庞大资本市场的各方通路，好像高速公路出入口处的收费员一样。投资银行家的存在使得普通大众或公司想直接进入公开资本市场不仅非常困难，而且几乎是不太现实。投资专家们把问题搞得很复杂，你不得不借助他们的帮助，但他们出手帮忙可是价格不菲呀。

投资银行家们出色地发挥着中间人的作用。公司需要钱时尽管找他们，对他们直截了当地说：“我需要钱，很多很多的钱。”他们听了会说：“没问题。我来替你找，找很多就是了。我一定会尽力为你筹资，但也希望能从中提取



华尔街追梦实录

一点佣金，不知你介意与否。”协议一旦达成，投资专家会联络持有大量资金的机构投资者，诸如共同基金、养老基金、对冲基金和学校的奖学金基金等，从那里想方设法地搞到钱。

投资银行家面对机构投资者时会花言巧语地说服他们道：“我很了解这家公司，业绩不错，只是资金稍微有些短缺。他们刚刚开发出一种上佳的新品，构思相当独特，但苦于没有资金将之投入生产。这种产品一定会成为时尚先导的，相信我；还有，这家公司的领导人，他们都非常出色。如果你们能投资购买该公司的股票，一定会发财的，我敢打赌。”

机构投资者一旦被说服就会遵从投资顾问的建议，购买被推荐公司的一部分股票；其实，有的时候他们对投资顾问的话不敢苟同，但还是会出一部分资金购买银行家们推荐的股票。这样做主要是出于一种担心，他们担心如果这次没有买投资顾问的账，下一次真的有什么有利可图的好买卖，投资顾问们也许就不会再关照自己了。机构投资者不希望错过任何一个发财的好机会。投资银行家们把从机构投资者处拿到的支票兑换成现金，留下一笔为佣金，剩余的交给委托他们筹资的公司。

投资专家们到底有多大比例的提成，那要视委托融资所采用的方式来确定。发行高孳债券(high-graded debt)时，银行家提成比例为1%；如果是通过首次公开募股(IPO)

银行家的营生



的方式，他们将提取7%的佣金。一般风险越大，佣金索取的比例也越高，主要是用于补偿银行方面为该交易所承担的风险。具体情形大致如下所述：(1)某公司因为需要资金，所以向投资银行寻求融资服务支持；(2)投资银行给求助公司开据支票，直接购买该公司的股票或债券；(3)投资银行继而会寻觅有意投资该公司的投资人，收购银行所持的该公司的债券；(4)投资银行衷心地希望能将公司的债券全部出手，而且收回的款额最好能与银行当初收购这些债券时的出价持平或略有赢余，作为银行向公司提供融资服务的报酬。从投资银行向求助公司开据支票收购了它们的债券后，到这些债券被转卖到最终投资买主手中的这段时间，投资银行承担着相应的风险。如果市场中没有投资者购买公司的这些债券，亦或投资银行在最初的收购出价中估价不准等，都可能导致投资银行在交易中亏损。因为股票的定价难度比债券更难，所以投资银行在出任公司股票发行的承销商时，会收取更高的佣金。

实际操作总是和原理所讲的有所不同。现在的投资银行，为了降低承担的风险，大多会提前找好公司债券的买主，从而避免了银行在买入债券到完成转售债券期间，不得不持有大量的公司债券的局面。如果银行无法招揽足够多的买主，他们就会告知需要资金的公司说：“不行，市场并不看好你们的公司，我们做不了你这笔生意。”已经售出的股票一般是从公司直接就被卖给了最终的投资者买主。



投资银行家只不过站在路当中，生生剥皮一样地拿走了一部分“利润”，他们仅仅是做了一些简单的安排而已。也就是说，现在的投资银行家们能成功地推卸所有风险，却依然收取着和从前一样多的佣金。

假如投资银行服务业同样严格遵守市场游戏规则的话，银行家们应该随着承担风险的降低，其佣金也应该大大降低才对。银行家们之所以可以高枕无忧地坐收暴利，源自同业银行之间早有的默契——在融资委托服务费的问题上，各家银行之间不允许互相杀价和竞争。可见银行把利润看得多么神圣不可侵犯！谁要是胆敢降价，必然会遭到众多同业人士的唾弃和排斥，最终沦落到一贫如洗的地步。投资银行业一直以来都是“买方市场”，所以形成了寡头垄断的局面，业内其实只有为数不多的几家具有相当规模和实力的投资服务公司可以真正帮助客户达成大宗的交易。大小不同的众多投资银行毕竟同在一片蓝天下生存，彼此之间的联系相当紧密。如果有某家银行打破了按级别和规模收费的格局，其他银行会立即行动，群起而攻之，违规者片刻间就会像落水狗一样被万人之脚踩得稀巴烂。每一位投资银行家都深知，佣金调整问题相当敏感，最好不要下调，一旦开了这个头，就会像圆木滚落到光滑的斜坡上一样，不知什么时候才能停下来。

近些年，投资银行业新开张的银行很少。因为任何投资银行要获利经营，首先需要一笔相当大的启动资金，然

银行家的营生



而市场中愿意出资作为启动资金资助新兴银行开业的投资者寥寥无几。这几年，由于投资服务业风险下降，佣金保持了稳定，整体经济形势好转，市场似乎又显现出需要更多投资银行存在的迹象，一批新的投资银行随即应运而生。

领头加入到投资银行服务业竞争之中的是美国和海外的一些商业银行。大型地区商业银行纷纷开设证券委托销售机构，并不断从帝杰、摩根士丹利和高盛等老牌投资银行吸引出色的投资银行家。新的投资银行可将公司首次公开募股所发行的股票通过网络直接销售给散户投资者，凭借着全新的经营模式，这些银行很快就异军突起，成为了投资银行业中的后起之秀。因为多家投资银行竞投同一家公司的证券承销商的现象愈演愈烈，所以投资银行的佣金收益还是受到了伤害，开始下降了。竞争的残酷使得以前强有力的惩治业内违规者的联合行动，也经常陷入尴尬。现在各家投资银行之间常常会出现利益的纠纷。由此可见，投资银行界的竞争已经更激烈了，更加复杂，也更难管理监控了。原先铁板一块的投资银行界也出现了裂痕。随着每年从市场公开筹集的资金数目越来越大，投资银行的平均收益正在滑坡，主要是因为佣金收费降价了，虽然速度比较慢，但还是降下来了。

设想一下，长此以往，也许在不远的将来，一位保守的企业首席执行官在大街上看到自己公司聘请的银行家并想和他打招呼时，看到的银行家却是穷困潦倒、蓬头垢面，



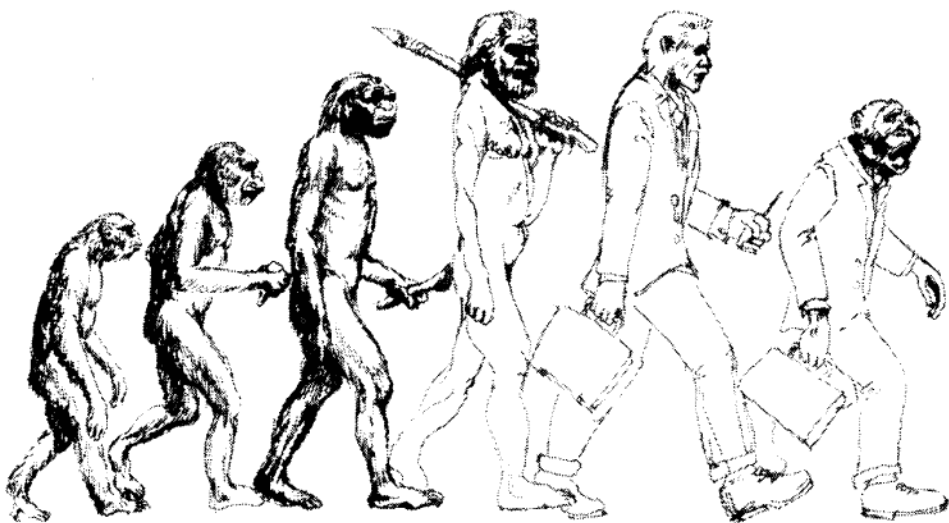
身着99.99美元一套由伯灵顿制衣厂生产的化纤西装，这绝对不是什么危言耸听。

“上帝呀！”企业家惊叹道：“出什么事情了？你那些讲究的领带、西装、皮鞋和金色的袖扣呢？都到哪里去了？”

“都没有了。”银行家有气无力地回答说：“时代不同啦！唉……”

第8章

丝丝的叫卖声



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



卖的虽是牛排，卖点却是烤牛排时发出的滋滋声。正是这滋滋声推动了牛排的销售，此时牛本身好与不好似乎并不重要了，尽管牛当然是出售牛排时最关键的要素。

——埃尔默·惠勒

由于咨询和委托发售证券业务方面的竞争日趋激烈，投资银行家们急需开拓新的业务领域。罗尔夫和特鲁珀都意识到，投资银行业中已经没有“永久稳固的阵地”，要在这一行里生存，就不得不摸索着前行。

银行界“选美大会”的出现就是这一行昔日辉煌不再的佐证。这种选美是指几家银行短兵相见，面对面针锋相对地抢夺同一客户的行为。“选美大会”这个词用得并不恰当，银行家们不需要像通常参加选美的选手们那样，穿着泳装取悦评委和观众。但如果客户要求银行家这么做，他们会毫不犹豫地换上紧得让人透不过气来的泳装在台上表演的。在如今这种超级竞争的社会中，为了得到一笔买卖，投资银行家什么都乐意做。

通常是举办“选美”的公司事先放出话去，让所有的



噬噬的叫卖声

银行都知道这里有生意可做。然后公司将“选美”的日期确定下来，各家银行会在那一天的某一个时段同这家公司洽谈，就好比想补牙的病人同牙医约定就诊的时间一样。

代表各家银行的银行家们按照提前约定好的时间同公司方面的代表会面。银行家们总喜欢结成小组行动，哪怕只是一宗非常小的生意，有时也要出动一位执行董事、一位副总经理和一位助理。高级银行职员抛头露面时，总想周围能簇拥着下属才觉得有气派，好像麦克阿瑟将军走到哪里都带着随从一样。他们认为人多势众，能给客户留下深刻的印象，也自然会比较容易取得买卖的成功。

如果“选美”涉及的是委托销售方面的业务，银行还会增派一名资本市场专家前往。这位资本专家其实就是个摆设。银行家们用资本专家的出现向客户展示：不仅仅我们银行家关心这笔买卖，银行里所有的人都行动起来了，说明银行方面对这笔买卖有多么地重视！资本专家通常负责向客户介绍当前的市场行情和走势，大部分是从当天的《华尔街日报》趸来的，没什么新意。如果他能讲得口若悬河，还真的有可能让人误以为他是位货真价实的专家呢！

可是这些资本专家中的很多人属于“双重杀手”。由于他们时常在演讲中间突发奇想地蹦出些污言秽语或令人难堪的低级笑话，所以这些人可以说是臭名昭著，人见人嫌，人们称他们为“图雷特氏症(Tourette's syndrome)患者”。他们性格中根深蒂固的商人习气使他们变得非常“危险”。客



华尔街追梦实录

户有时能谅解他们的恶作剧，有时就无法容忍，随之会下决心再也不想在“银行选美”中见到他们。于是，带着资本专家出席“选美”的高级银行家们只能在心中默默祈祷，但愿这些该死的家伙能说些有用的，帮助自己将生意抢到手；当然，银行家也时常提心吊胆，生怕口无遮拦的资本专家们胡说八道，把自己本来能到手的生意给搅黄了。

拉拢客户就是想办法让对方相信，提出某项方案的银行是能够帮助他们达到目标的最佳银行。每家银行的拉拢方式大同小异。在“选美大会”上，大家都会说：“我们是最棒的。您那一行的龙头企业都是找我们做代理的。我们认识很多真正的大买家，找我们不会错的。只有我们才有资格代您打理这么大的一宗业务。”

虽然众口一词，但效果有时会大相径庭。既然有赢家自然也有输家，那么有能娓娓道来的，就会有语塞不通的。毫不夸张地说，有的执行董事真能说得天花乱坠，让人不信不行。

帝杰就有一批执行董事专门负责说服客户的工作，生意一旦谈成了，就再也见不到他们的踪影了，他们只有在交易完成后的庆功宴上才有可能第二次出现。大家把他们叫做“魔鬼大师”(Phantom)。项目的推进根本不需要他们，因为帝杰有无数的没头脑的副总经理极其擅长刻板的文件整理。魔鬼大师们才真的把推销提高到了一种艺术的最高境界。他们不需要给客户以任何强迫之感，不经意间就可



啞啞的叫賣聲

以给那些素昧平生的新客户以无穷的信心，真是不可思议！

也有的执行董事在力劝潜在客户的过程中，竟然能说得自己语塞，好像信奉再生的基督徒站在墨西哥提华纳(Tijuana)的青楼中一般窘然不知所措。这时他们只能求助于写好的方案建议书，大声朗读着上面的字字句句，和幼儿园阿姨给小朋友读故事没什么两样，唯一不一样的是这些董事的眼睛一会儿也不敢脱离建议书的页面。看着这些执行董事劝说客户，你会产生一种无异于把滚烫的巧克力倒进胃里的难受感觉。

助理们的任务就是将建议书编纂整理成形，到“选美会”上分发。所以说，助理们千里迢迢地赶到“选美”会场，只不过是为了充当那象征性的侍从。新充任助理的人们还会天真地认为：以后会好些的，以后一定会得到更多参与的机会的。实际上他们所希望的永远也不会发生，只不过是这些助理们心中的梦想罢了。

当助理们真的意识到梦想只能是梦想的时候，他们就再也没有动力在编纂那无聊的建议书上浪费时间了。事实上，这个过程对他们来说早已成为痛苦的“人间炼狱”了。没完没了地熬夜，第二天还得想方设法地保持清醒继续工作。各人有各人的办法，特鲁珀喜欢白天上班时把手插在裤袋里，困了就拔大腿上的汗毛；罗尔夫一般在皮肤上夹上好几个夹衣服用的夹子来醒盹儿。



被选中编写建议书对于银行助理而言，等于是一种惩罚，因为那是一个完全不经过大脑的胡编乱造的过程。助理们开始还以为自己要编写的大作将会是类似于古英国的《大宪章》(Magna Carta)一样的不朽篇章；出色的方案加上宏大的项目，定可使山河变色，野人驯化，财源滚滚就自不用言了。但是，他们最终认识到，编写建议书并非什么圣人的创举，其实和制作大杂烩差不多——用在罐子里腌了3个多礼拜的肉，混合着乡下人由于舍不得吃而攒了很久的陈年黄油，炖煮时为了去掉那隐约可以闻到的腐臭味儿，又加上了适量的咖喱粉！

建议书一点创意也没有。每个建议书都是东拼西凑，这抄一点，那抄一点，前面再加上一个新的概述就行了。大体结构总是一成不变的，一般都由4个部分组成：概述、资本市场动态、价值分析、专家意见。

第一部分是概述。这部分解释了需要这份建议书的公司业绩如何地优良，公司为什么选择现在而不是日后再进行此次交易等——简直就是在无耻地突出公司的高大形象嘛！这里所要运用的技巧，不过就是传统的拍客户马屁的那一套做法。在割取客户的肉作烤肉之前，先哄骗着客户把自己的大腿先伸好！

假如建议书是和委托承销有关，第二部分就是资本市场动态。在向客户展示这部分内容的时候，如果那些资本专家也在场，这部分就是他们最可以大加发挥的。所谓资

噬嗑的叫卖声



本市场主要是向客户介绍股票市场或国债市场的近况。当时的资本市场走势良好的话，银行家们就有了充分的依据，劝导客户相信他们公司将要发行的债券也会非常成功的；但银行家们常常会夸大其词，让客户不免产生过高的预期。在资本市场不景气的时候，这部分在宣讲中往往会被一带而过；此后推销一旦不得力，这部分自然就成了银行的推辞。银行到时会说：“我们早就警告过你们了。我们跟你们说过现在的资本市场非常不景气……还记得建议书中的‘资本市场动态’的部分吗？这可怪不得我们！”

假如建议书是为了一宗咨询服务项目撰写的，“资本市场动态”会被“战略思考”所取代。这部分为客户说明企业进行合并、收购、资本结构调整或银行家们忙着为企业提出种种策略思路和设计的必要性。实际“推销”这部分的时候更像是在玩“掷色子”的游戏。助理们在不透明的搅拌器里放了很多令人迷惑的金融术语(如“资本”、“协力优势”、“效率”、“价值”……)，然后随便添加些相关或不相关的词汇，把这些词摇晃混合为句子。其实，这些句子毫无意义，但只要听起来像是出自商学院的专业教科书的话，就会有客户买账，并花钱邀请建议书编纂者所在的投资银行为公司提供服务。

建议书的第三部分价值分析，既是核心部分，也是客户最关心的内容。银行会在这部分告诉客户，市场将怎样对其公司进行估价，或者公司在完成了银行建议的某项并



华尔街追梦实录

购交易后能赚多少钱。这才是主菜呢！经验丰富的客户，一拿到建议书就会翻到这一部分，迅速找到他们迫切想了解的资金方面问题的答案。企业家会全然不顾银行家的存在、非常投入地匆匆寻找那些钱数。如果他们觉得不满意，即刻就会扬长而去。

第四也是最后一部分是专家意见。投资银行借助这部分文字，企图说明企业选择他们不仅合乎逻辑，而且是明智之举。这部分的“卖点”是规模和数量，就像乡下人参加的“吃馅饼大赛”一样，绝对得靠数量取胜。银行家们认为，如果自己的银行经常代理某种交易，这不正说明该银行擅长此道吗？他们很少提及质量和效果，整个“专家意见”全篇都在大谈数量和规模。银行家们最擅长的编写“业绩表”的骗术，在这部分可得以充分施展。

这里说的“业绩表”，上面会列明银行在某一领域曾完成过多少宗交易，交易涉及的总金额等。每份委托承销建议书中都少不了这个清单。如果银行此次受委托的是公司首次公开募股，“业绩表”就会大肆吹嘘该银行在募股方面的经验；假如换成是发行高孳债券的业务，“业绩表”一定会配合着将重点转为银行在这方面的出色业绩。可问题在于，每种交易类型只可能有一家银行最为擅长，业绩名列前茅，不会人人都是冠军的；所以，银行家们必须要求具备相当的想象力。而如何将这种想象能力发挥到最大，就成了助理们的职责。



编写“业绩表”的时候，银行家们会分步骤逐步淡化所有使银行在过往交易中的成绩显得平平的相关因素，直到自己的银行每项都能成为“龙头老大”才行。具体做法可多了。首先，银行家可以把“业绩表”统计在内的交易数量按照交易额的多少限定在某一范围，其次，还可以将需要统计的交易所涉及的行业严格加以限制。若还不能使银行成为业绩上的第一名，怎么办呢？银行为海外投资者代理的交易不算；银行同时处理多宗交易时的业绩表现也可以不记在内。总之，能采用的手段多得不计其数！此番大动干戈地整容后，长着罗圈腿的婊子也可以看似超级模特了。

“业绩表”在编写好后，被正式插入到建议书中之前，它前面的导语或标题也不能有丝毫的马虎。“业绩表”的题目一定要吸引人，如“承销ACME类公司首次公开募股，我银行独占鳌头”。至于那些相关的限定和说明，统统都被塞到页末的脚注里，字体小得几乎看不清楚。没看“排名榜”下面脚注的读者，当然很容易就会为他如此骄人的战绩所折服。

原理上讲，助理们不应该觉得编纂方案建议书有那么困难。用些夸张，加上伪造、少许的剽窃、大量不切实际的估价和分析，很好地搅拌和混合就可以完成了。但助理们在实际创作建议书时，一般有一个漫长的过程，这个过程包括痛苦、折磨、解脱和学会“到底应该听谁的话”的



华尔街追梦实录

摸索。

一般助理们会提前一周把建议书草拟好交给执行董事。助理们可以亲自转交，也可找个“身披遮羞布的太监”替转交；还可穿上莱克拉(Lycra)牌弹力束身衣，脚蹬金色的芭蕾舞鞋，一边讲，一边把头滴溜溜地转个不停，好像电影《招魂师》(*The Exorcist*)里由琳达·布莱尔(Linda Blair)扮演的驱魔人施用魔法一样给各位上司讲解，两者简直是一模一样。无论何时或通过何种手段向上级呈送了自己的建议书，绝大多数主事儿的执行董事只是到了方案公开发布前的最后一个晚上，才会浏览一下建议书。为什么？因为每个相关人士都要过目，这自然会拖延时间；当然，让助理们完整地体验一下获得“审批通过”是个什么样的过程，是绝对有必要的。

向客户展示前的晚上，前半夜，助理们会把建议书的文稿在副总经理、高级副总经理和执行董事的家之间发送来发送去。每个环节的人都要对上一个或下一个人的意见再作修改，直至他们都改累了，不愿意再“玩”了为止。这个阶段，银行助理的角色是熟练的传真发送员和娴熟的文字处理员，因为他们必须保证每位上司都可以及时看到其他大小领导对文稿所作的改动。这些大头小脑们睡觉后，银行助理和银行的打字复印部门要连夜加班，将建议书的最终版本印制成册，以赶得及第二天早上宣讲时分发。

家家银行都在撰写建议书，但被企业挑中的只有十分

嗞嗞的叫卖声



之一。有的银行家在走出“选美”会场时就预感自己肯定得不到这笔生意了，说不清是哪里不对头；有些人则总是要等上几天，等待最终结果宣布的时候才肯承认自己已经落败了。对于助理们来说，最悲惨的莫过于企业方面犹豫不决了。公司负责人吞吞吐吐，告诉银行方面他们还没有拿定主意是否要进行此次的交易。虽然企业方面留的只是一个小小的缝儿，但这一线的希望使银行的执行董事们心存幻想，总认为，只要再加把劲儿逼一逼公司方面，也许对方就会被说服，同意进行并购交易了？！银行助理们通常把这些客户叫做“让人活受罪”的家伙。

“让人活受罪”者固然是很残忍的，这些人既在“吸食”众多人的智慧，也在摧残着助理们的精神。但不公平的是，“让人活受罪”者自己往往是“刀枪不入”，周围人几乎不可能消灭他们。帝杰有一位叫杰克·盖妥斯基的执行董事，他在助理们当中声名狼藉，主要就是因为他善于用“活受罪”来折磨下属，他是轻易不会放过任何一个哪怕是黯淡得几近虚无的“希望”。

盖妥斯基看上去像个反应迟钝的稻草人，最让他引以为荣的是他头顶上矗立的一丛又尖又笔挺的头发，看上去好像松鼠头上的毛，就是松鼠从天而降后，刚刚用头接触“跑道”，在地面滑行了一段距离时的那种“发型”效果。助理们曾为此打赌，想猜测出外表破衣烂衫的盖妥斯基到底是个“大智若愚”的内秀型人物，还是一个地地道道



华尔街追梦实录

“败絮其中”的蠢货。有人认为，按照“表里如一”的常规，如此不修边幅的人，内心也不会有多少闪光之处。还有人觉得，盖妥斯基这种自视极高的人，通常会以穿戴成“世俗般的整整齐齐”或给自己加缀上种种的装饰为不齿。

罗尔夫曾和盖妥斯基共事很久，他最明白为什么大家都叫盖妥斯基为“美洲鳄”(Gator)。盖妥斯基争夺某笔生意的伎俩和路易斯安纳沼泽中的鳄鱼捕杀一只肥胖的小牛一样。盖妥斯基先是静静地趴在浅水湾里等待下一个不幸的猎物出现。只要猎物被他绊倒，他就会以迅雷不及掩耳之势将对方扑压到水里，再用锋利的牙齿狠狠地咬上一口。那些不知情的客户还没来得及反应，早已被盖妥斯基的“力爪”死死钳住，休想挣脱，唯一脱身的办法就是“大放血”——用钱“赎身”！然而，金钱固然诱人，但鳄鱼这种狡猾而贪婪的爬行动物是不会仅仅满足于金钱的供奉的。要是能得到几个年轻能干的“傻瓜助理”，盖妥斯基同样会非常高兴，因为他可以将这些助理塑造为日后对付客户的强有力武器，这些新鲜血液的补充毕竟代表着无穷无尽的待开发资源呀！这也正是助理们害怕和盖妥斯基共事的原因。罗尔夫和“美洲鳄”一起出差的经历不止一次，他身上的“块块伤疤”就是永远的纪念。

盖妥斯基这种人是十足的“混蛋”，生活中极其少见的那种混蛋。他的性格作银行家再合适不过了，但对他的手下而言——具体说，这次是特鲁珀——可真够烦人的。“美

啞啞的叫賣聲



美洲鳄”从来都不肯承认失败，他这种从来不能接受“被拒绝”的现实的人，的确非常恐怖。如果客户告诉他说：“你别做梦了，你们银行永远也不可能得到我们公司的这笔生意，永远也别想！我们都恨死你们了。”第二天，盖妥斯基还会给对方打电话，若无其事地向该公司展示他想出的新方案或新设计。银行的人都知道这样一个传闻：有位客户指名道姓地告诉手下，千万不要让盖妥斯基进他的办公室，因为这个“美洲鳄”是很难被赶出去的。盖妥斯基好比长在身上的癩一样，唯一不同的是盖妥斯基有腿有脚。要想摆脱他，除非把他监禁或杀掉，很多人都有这样的想法。

一旦某位助理开始和盖妥斯基合作，那么无尽的苦难也就真的开始了！在你把建议书的雏形完成后，他会没完没了地逼迫你增加新的创意，重新调整结构，或尝试将建议书中成百上千的段落或句子不断变换着排列组合。他手下的助理们整天忙得不可开交，但所做的事根本就和建议书能否博得客户的欢心或赚取大钱没有丝毫的联系。

盖妥斯基不仅对助理们非常跋扈，对他的客户以致于所有人都是如此。几年前，据说盖妥斯基就是因为非常固执，才赢得了环球有线公司(Universal Wavelength)这个客户，进而才得以从副总经理提拔到执行董事的位置上。他在那次交易中的表现简直不可思议。他对那家公司苦苦追求长达2年之久，几乎从来没有间断过，最后环球有线公司不得不同意让帝杰负责该公司高孳债券的发行。那笔生意



华尔街追梦实录

刚刚到手时，盖妥斯基唯一的合作伙伴——另一位副总经理，离开了帝杰，这着实令盖妥斯基苦恼了一阵子，因为这样一笔可能为帝杰带来100万美元佣金的生意，这下真的要全权交由他来担当了。放着100万美元的佣金竟然还能拂袖而去，这种事情在投资银行界算得上是闻所未闻的奇迹了。也许正是当时的紧急形势逼迫帝杰集团的老总痛下决心，决定必须要尽快提拔盖妥斯基，好拴住这部野性十足但却可以高效运作的赚钱机器。

盖妥斯基的静脉里好像注射了过量的肾上腺激素一样，使他总可以处于亢奋状态。罗布·凯茨是帝杰的一位副总经理，他同盖妥斯基合作的机会比较多时间也比较长。他给特鲁珀讲了个故事：有一次他和盖妥斯基一起出差到亚洲地区，在返回的航班上，他怎么也睡不着。盖妥斯基向他推荐了一种药片，让他试着“吃半片或一片”看看。他想吃一片，但盖妥斯基建议他最好只吃半片，因为那种药的“药力可能有点大”。但他亲眼看到，同样的药，盖妥斯基一下子就吃了2片。结果，他只吃了半片，没过多久就熟睡了，一晚上睡得出奇的好，一个梦都没有做。

接下来凯茨能记得的就是所有的旅客都在下飞机，大大小小的旅行袋底部不断碰到他朝着过道方向仰面躺着的头，而盖妥斯基却大步流星地走了，手里拿着很多东西，这只“美洲鳄”好像从来都不可能降低他的动作速度。

盖妥斯基自觉是一头“斗牛”，并以此为荣。不仅如此，

嗞嗞的叫卖声



他还经常讲述很多的故事，神话自己“斗牛”的形象。他和特鲁珀有一次一起出差，坐在他那辆70年代末期出产的凯迪拉克加长豪华车里，穿梭于明尼苏达州的森林中。当时他们刚参加完一个餐会，正在去往机场的路上，两个人抽着雪茄，车里充满了一股难闻的气味。特鲁珀他们不禁聊起了过往做过的很多无聊的事情，于是盖妥斯基也透露了一些自己过去的“光荣历史”。

“上大学的时候，有一次我和最好的朋友一起出游。我们从印第安纳州的南本德(South Bend)去密执安州的安阿伯(Ann Arbor)。那天的天色有点晚了，我的朋友看到前方不远处有个便利店，就把车开过去想买点咖啡和吃的。就在那里，我的朋友看到了一本名为《藏春阁》(Penthouse)的杂志，于是买了一本，这样回程的路上就有的看了。

“返程已经走完了大部分，太阳也落山了，当时路上非常地黑。我的朋友借助车里昏暗的灯光还在看那本新买的杂志，他是被里面登载的妓女的裸照深深吸引了。他一边欣赏着那些照片，还一边给我念着这本杂志中的‘留言簿’专栏里那些好玩的话。我根本没有对前方可能发生的事情给予足够的关注。突然，路中间站着一头牛，就在我们的正前方，停车已经来不及了。我们的车把那头牛给撞了。

“那头牛可真大，车和牛相撞的瞬间，牛被撞得飞了起来，先是落到了车顶，滚了几滚，又砸到了挡风玻璃上，接着又从引擎罩的右边顺势滑落到地上，可竟然能4足着地、



稳稳地站在那里。太不可思议了！那牛站在那儿愣了一会儿，喷出一缕白色的雾气，就又向公路边走去，渐渐消失在夜色中了。

“当时我觉得我们所受的惊吓比那头牛要大得多。我们不知所措地坐在车里，引擎罩和车顶都被压瘪了，挡风玻璃也看不到外面了，但离安阿伯还有50英里呢。另外，还有一个小问题！大概是撞得太突然了，那头牛在‘飞天’的同时，一松劲儿就把肛门里所有的废物全都倒了出来，留在了我们的前车盖上，难闻的恶臭让人无法忍受。我的朋友把头伸出窗外，唠叨说要等过路车把我们送到安阿伯去。但我告诉他，谁知道最近的一辆过路车什么时候能来，我管不了那么多，无论如何也要赶往安阿伯了。”

特鲁珀自从知道了这个故事后，经常会想象着盖妥斯基那次赶往安阿伯时候的情形。特鲁珀有时会设想着：盖妥斯基肯定是首先发动了车子，头像狗的头一样伸到了车窗以外，车子以飞快的速度在公路上飞奔着。特鲁珀觉得，当时的盖妥斯基像雷德男爵(Red Baron)一样，以每小时35英里的速度驾驶那部老爷车，牛粪一点点开始从引擎罩上脱落并飞落到盖妥斯基的脸上。特鲁珀想，盖妥斯基的好朋友当时坐在车里，耳边不时能听到牛粪贴到盖妥斯基脸上发出的“啪啪”声。最后，当盖妥斯基和他的同伴达到安阿伯的时候，肯定差不多快被牛粪给埋了，看似B级恐怖电影里的角色一样狼狈。尽管这件事情本身想起来都会让

啾啾的叫卖声



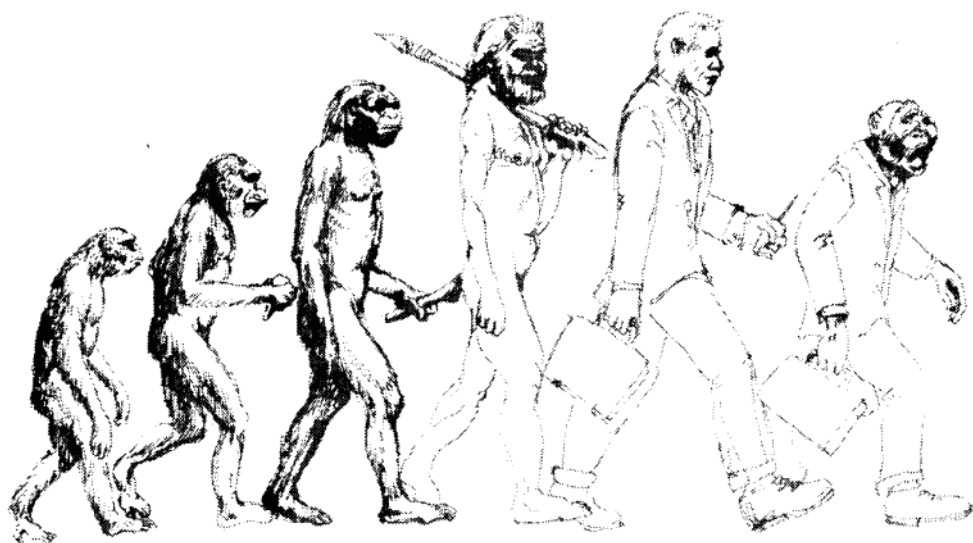
人觉得醒盹，但对特鲁珀了解盖妥斯基的待人处世之道却帮助不小。

银行助理如果碰巧成了盖妥斯基这种执行董事的手下，他们死定了！抛开工作不谈，这个助理可能在办公室以外是个彻头彻尾的好人，或者是个弥赛亚(Messiah)式的救世主般的人物；但来到投资银行后，他什么都不是了，只能是头牲口。假若再被挑中协助盖妥斯基撰写建议书，无异于被判了死刑，还是那种没有上诉机会的死刑——执行死刑的电椅已经准备好了，电源都已经打开了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第9章

估价的技巧



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



华尔街追梦实录

真相大白的时候，谎言可能已经传遍半个地球了。

——詹姆斯·卡拉汉

投资银行助理所作的很多工作都和价值以及成本核算相关。原则上讲，每笔交易都离不开估价。如果银行家代理出售的是一家公司，他们首先需要估算出这家公司到底应该卖多少钱才划算。如果承销的是公司发行的股票，银行家通过估价能大致了解市场可以接受的发行价格。假如银行在发行债券，债券的认购者们当然希望知道该债券背后的资产究竟价值几何。

价值估算从投资建议书刚开始撰写，一直到交易顺利达成的那一刻，都是必不可少的。核算时必须前思后想，反复查对，多次推敲和不断修改。估价开始的时候，助理们就好像孩子们在玩藏猫游戏，心中既有未知数也有了解真相的渴望；到了最后完成的时候，那感觉就如同复活节后的第一个星期日一样，终因豁然开朗而感到了解脱。

商学院毕业的学生都掌握了多种估算价值的方法，有以市值为基础的算法，也有理论算法，总的可分为预估价和清算价。特鲁珀和罗尔夫对这些早已熟知，但他们不懂



估价的技巧

的是投资银行在实际进行价值估算的过程中，究竟会遵循什么样的常规做法。后来知道了，他们就把投资银行的做法称为“狗刨式”估价(doggy-style valuation)，因为整个过程都是反着进行的。投资银行里一般是先由执行董事提出一个较为“合理”的价值，该数字的合理性主要取决于当客户听到该估价后能否就决定把这笔生意交给该投资银行来做。接下来就是银行助理们的工作了，他们需要绞尽脑汁编写出相应的理论和背景分析，以印证估价的有效和合理性。在此过程中，助理们总要不断说服自己，这些分析其实都是对“事实”的论述罢了，没什么难的；这又不是在进行空洞的逻辑推理或在耍高难度的金融魔术，没什么可怕的。

特鲁珀和罗尔夫等人都掌握着很多估算价值的方法。如果在实际估算时能用上一两个，顺利地推导出银行设定好的估价，那该多好呀！可惜，使用书本上学到的技巧通常得不出执行董事们规定的数额。建议书中列明的公司估价大多比按规矩算出来的要高，真是麻烦；但这个问题好像又不是不可以解决。只要他们能充分发扬“乐观主义”精神，多大的天文数字似乎都不在话下，绝对能被估算出来。只要他们愿意用自己的人格进行二次抵押，有什么不能成交的买卖呢？

下面就来看看他们是怎么估算的吧。



多项类比分析

估算公司价值最快的方法是进行多项类比分析(comp analysis)。首先，银行助理要找出很多和被评估的公司类似的其他公司，也就是“类比项”；然后，统计各个类比项公司的公开市场交易价格。例如，某类比项公司的市值是其现金流量的10倍，这样一来，银行助理就可依此类推，将被估价的公司的现金流量乘以10，就很容易地得出了这家公司的估算价值。是不是和切馅饼一样简单？这种方法的原理也不复杂：如果邻国的1975式新星运载火箭卖300美元的话，你自己的1977式新星运载火箭也该卖个差不多的价钱。

这种估价法的问题在于，银行大多乐于选择市值/现金流量比例较高的公司作为类比项公司，甚至有时觉得该比例越高越好；但这样无节制地挑选下去，筛选出的“类比项”公司早就和被估价的主体公司没什么相似之处了。接下来助理们要做的就成了想方设法把根本没有共同点的公司“分析”为同类的可比性公司。罗尔夫曾参与过一家工程公司的首次公开募股的销售。由于这家公司有很多客户是从事广播电信事业的公司。几番琢磨后，罗尔夫决定在推销这家原本是工程公司的股票时，应尽力让认购者“认识到”，其实这家公司是一家广播电信公司，只不过处于业务的暂时需要，雇佣了大量的工程师而已。就像在变魔术！在那次的多项类比分析中，只要沾点边儿的公司都被



估价的技巧

纳入了“类比项”公司之列。不管是红头发的继子，还是再婚时的三服以外的第二代的表兄妹等亲戚，八竿子打不着的“家人”都被邀请到家庭烧烤聚会上来了。

银行家非常喜欢用多项类比分析的方法。设计精良的多项类比分析应该包括很多的数据，这些数据让银行家们兴奋得像热锅上的蚂蚁。罗尔夫的同事斯利克曾为帝杰商业银行处理过一宗交易。商业银行希望出售其投资组合中的一家公司，但需要投资专家帮助进行多项类比分析，了解应该出价多少公开市场较能接受。这家将被售出的公司是从事纺织业的。执行董事觉得要慎重考虑选择什么样的类比项公司；不希望出现纰漏。斯利克遵照授意，搜集了100家类比项公司。大家后来都戏称斯利克找到了“100家内衣类比项公司”，因为实际列入类比的公司大多数是内衣生产公司。这100家公司每年要公布4个季度财务报表，斯利克随即就要将所有100家公司的财务状况的介绍部分按照当时最新的财务报表加以更新。单单这一项工作就花费了斯利克整整2天的时间。此时，斯利克才意识到投资银行家的工作的确可以使人“博学多识”！现在没人能比斯利克对内衣生产公司更了解，他甚至都想投身内衣生产行业了。

现金流量贴现法分析

现金流量贴现法(DCF)分析也是匠心独具的银行家们常



用的分析方法。这种方法能让晚年放弃了天主教信仰的琳达·洛夫莱斯(Linda Lovelace)恢复到她自己当年在天主教教会学校里的少女的形象；或者说可以设法将父亲理查德·尼克松(Richard Nixon)塑造成儿子阿布·尼克松(Abe Nixon)的样子。在按照现值计算现金流量的DCF分析法中，银行家首先设定出某公司未来多少年后的现金流量值，然后再反推要想在未来达到如此的现金流量，目前的公司现金流量应该是多少。

现金流量的DCF分析法在为那些没有实际业务的公司评估价值的时候特别有用。前面提到的多项类比分析法评估中，估价至少是要以该公司当今的真实销售额、现金流量或利润等数据为基础而做出的。DCF分析法则不然，这种方法估算的公司当前价值，是完全建立在对这家公司未来业绩的期望上的。

银行助理们一般都会首选DCF分析模式。实际操作中全都遵从一种经验法则——事实根本就不予重视。在设计对公司未来业绩的期望时，要体现出“销售额不断增加，支出总在进一步削减”的大趋势。DCF推算出的公司价值总是相当可观，公司的首席执行官看了自然会喜笑颜开。

银行助理们借助DCF分析法大肆夸张地对公司估价后，更高一层的银行家才会介入，大手笔地再度对DCF法估价加以渲染。高级副总经理会将公司销售额的年递增率由8%上调为11%。副总经理也会让助理们把公司的净利润增长率



估价的技巧

增加一个基点。当然，银行方面对每一个调高了的业绩都颇有说辞，认为完全符合专业投资的理念，解释中常常可以听到“营运效率”、“协力优势”和“规模经济”等术语。所有参与交易的银行职员都会从学过的金融学中找出几个相关概念，七拼八凑地加到分析中，多少也算是尽到了身为银行家的职责了。好像动物世界的各自圈地一样，殊途同归，最终的目标都是一个——一定要估算出能使对方公司满意的公司价值来。

在公司估价中，助理们无数次地歪曲使用DCF分析法。这些专家曾“估算”出的很多家公司，它们假如按照估算中设定的年增长率持续经营的话，过不了一代人，那些企业就会膨胀至业务遍及全球的地步。至于投资者被诱骗着以过高的或虚假估算出的价格购买债券的情形，就更是数不胜数了。有时，上述事情的真相甚至会永远不为人知——这就是DCF分析法创造的奇迹。

调研分析师

银行家对公司的估价完成后，最后一道审核的关卡就是调研分析师。这些人撰写报告，提供有关被评估公司经营范围的信息。原则上讲，调研分析师应该能对过于乐观的银行估价严格把关，为整个评估过程平添不少行业专家



的建议和监督。他们当中有的人的确起到了上述作用；但有的调研分析师已不再进行独立判断，完全扮演着傀儡的角色，维护投资银行的立场，所作所为都是为了帮助银行得到一笔又一笔的生意。

之所以会演变为当今的状况，调研分析师有着多种多样的考虑。一方面，他们需要保持自身的信誉。因为投资银行在销售完了债券后，即使已经过了很长时间，分析师仍然有责任对那些因接受他们的劝告而购买了某种债券的投资者负责，还得直接负责回答投资者的质疑。另一方面，投资银行介入并购或债券发行交易是为了获利，投资银行的佣金是和承销的结果挂钩的。调研分析师们的咨询顾问业务则主要依赖于能为机构投资者带来多少投资回报，无法为客户带来投资收益的专家是不可能在投资咨询业长期生存的。只有与投资者客户合作愉快的分析师才能在棕榈树下享受着鞑靼牛排(Steak Tartare)的美味；而那些被客户列为“不合作型”的分析师，则不得不咀嚼索尔斯伯牛肉饼(Salisbury steak)来充饥——是的，完全有可能出现如此的天壤之别！

承销任务执行的过程中，分析师和银行家经常会并肩作战。他们在一起估算客户公司的价值，商讨在向潜在投资者宣传时，采用什么推销战术或如何将被估价的公司定位会比较适合。在这样频繁和密切的接触中，一位银行家和一位分析师共事一段时间后，最后发展出超越工作联系

估价的技巧



的亲密友情、爱情、甚至亲情等的实例并不少见。帝杰对这种半公半私的“约会式”工作自然也缺乏抵抗力。特鲁珀和罗尔夫就听到过一些议论：在黑不见灯光的办公室，在一起工作了好几个小时的银行家和分析师们，有好色淫荡者，肯定会趁着难得的幽静小试云雨、舒展欢愉一番。

其实银行家和分析师之间的这些交欢真可谓“矛盾重重”，因为银行家和分析师从业务上应该是截然对立的。银行家应该代表他的客户，尽力向市场推出各种金融产品，努力争取最大的收益；分析师的职责则是捍卫银行的信誉，监督编写公正的估价报告，并向投资者发布不带有任何倾向性的卖出/买入建议等。有些心术不正的银行家，面对长期缺乏性体验又渴望性慰藉的分析师时，只要略施小计，就不难换取分析师对银行家那些浮夸的估价的缄默。

虽然银行家可能得到分析师的庇护，但最终出价能否兑现还要由市场的反应来决定。银行家可以发动所有银行职员上街推销，让分析师发布消息，称某种新发股票的定价大大低于其实际价值，但如果市场对此不买账的话，企业发行的股票的价格是不会维持在银行家设定或“估算”的价位上的。银行家们经常会过高地估计市场所能接受的新股价格水平，所以发行结束结算时，银行家们往往不得不利用其三寸不烂之舌，努力说服公司方面，融到的资金的实际数目比银行曾经承诺的要少。银行家们从分析师处获得的帮助对根本改变上述局面一般作用不大。

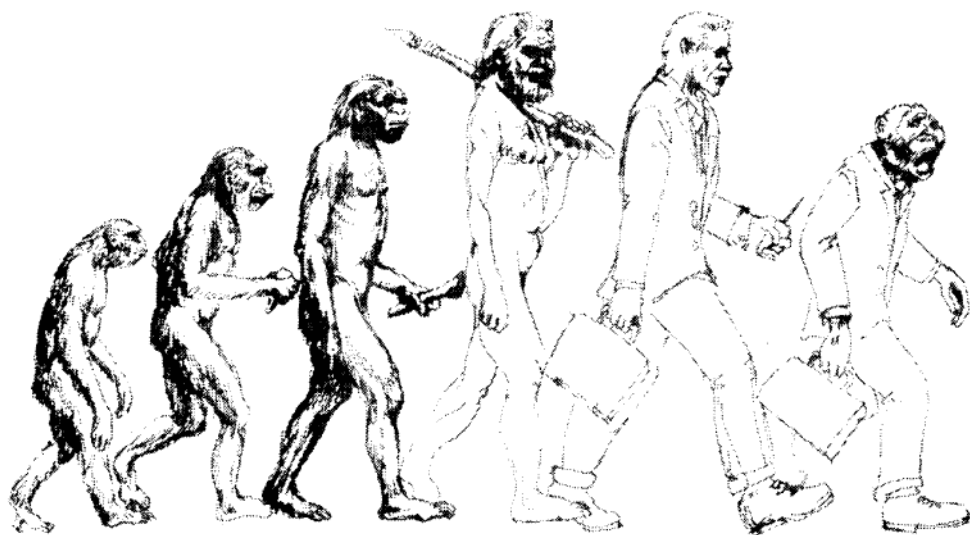


华尔街追梦实录

总之，投资银行家们通常会不惜花费数小时、几天，有时是好几周的时间，就为了估算和揣摩出一个数额，向公司方面证明他们的公司是多么的值钱。之后，假如能赢得这笔生意，银行家会再花一段时间，慢慢地、逐步地让推销人员、资本市场人士和整个市场都相信，这家公司的价值的确如银行分析所说的那么多。就好像钓鱼时，先得等鱼上钩；鱼一旦咬钩了，渔夫会毫不犹豫地扑上去，死死地抓住，生怕它们跑掉。有时，投资银行家就和出色的渔夫一样。

第10章

旋转木马



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



这世界上，没什么能比可以随意改动他人的作品而对方又只能逆来顺受，更能让人感到满足而兴奋的了。

—— H·G·威尔斯

后来，罗尔夫和特鲁珀得知，为客户公司估价的工作只不过是投资银行提供服务的整个程序中的第一步。“估价”的序曲过后将要到来的还有很多文件草拟和整理工作，首先是为了赢得生意而做，其次是为了完成交易而忙。在此过程中，银行助理们不但要为对方公司估算出一个“令人满意”的价值数目，而且力求使每一个数字都有充分的依据。如果这个“胡捏乱造”的过程需要加速完成的话，打字和复印部门也不得不积极配合。

银行助理们为每一个项目撰写的建议书或文件最后都要经过专业文字处理这一程序。不仅是助理们草拟的建议书如此，就连银行内部的备忘录或任何从银行发出、需要让客户看到的文件都需要进行专业文字处理。每一份文件哪怕是一个插页都要“装潢精美”，因为这些华丽的外表代表了银行助理们自身附加值的90%。作为银行助理，如果文字创作和整理能力较高的话，无论男女，至少可以在华尔

旋转木马



街风光四五年。

这些所谓的“专业文字处理”部门就好像电影院门口的“彩票车”一样，没有人喜欢它们，它们真的应该从地球上消失了才对，但它们始终还在那里。所有银行助理都不喜欢文字处理，但在投资银行里，这一技巧还是必不可少的。邪门儿吧！

更为不幸的是，这种“万人嫌”的文字处理竟然花费了银行助理们40%~50%的时间，即相当于每位助理平均每周花费30~50个小时从事文字处理的工作！华尔街的银行助理竟然要花费如此大量的时间在文字方面，的确令人难以置信！首先，文件起草后的初稿要先行送交“处理”；被“处理”后送回来的稿子，助理们要复读一番，将其中发现的错误和“文字处理专家们”对文稿进行处理后出现的金融常识性错误加以改正；然后，再把文件提交给文字处理部门进行“专业处理”，拿回来时还要重复上述“修改错误”的过程。如此往复，一遍又一遍。上述工作完成后，文件将被交给负责该项目的副总经理手中，他会对文稿中的80%表示不满并予以否定，这样一来，新一轮如上面提到的那样的文字处理过程就又开始了！

帝杰银行的“专业文字处理队伍”由一群优越感极强的人组成，他们好像总觉得自己生活在一艘“永远不会沉没”的“棒棒糖”号双桅船上。罗尔夫因为经常和这些人打交道，所以对他们比较了解。



华尔街追梦实录

“文字处理”部门主要有两类人——勤奋的男女“演员”和克里斯托佛大街(Christopher Street)的马路天使。这些人的脾气都很大，从来不允许初级职员拿他们开玩笑。虽然他们每个人都很称职，但如果他们不喜欢什么人时会故意出好多错，也许是对他们认为的讨厌鬼的惩罚吧！设置好的字体、下划线甚至是段落都有可能被他们删掉，助理们复读修改后的文稿的漫漫长夜会越发漫长。讨得这些人的欢心可不那么容易。助理们要满脸赔笑，从来不敢怀有报复之心。这些文字专家每小时的工资是20美元，对钱应该说是很满足了，但他们渴望得到尊重。看，一位塌鼻梁自视颇高的银行家，卑躬屈膝地巴结着“文字专家们”；而这些“专家”也不过是整日和克里斯托佛大街上的妓女厮混的家伙——这个世界可真有意思！银行家大多很憐同这些“文字专家”打交道，但没办法，人家掌握着你的生杀大权呢，只好低头了。建立了这样一个规矩，所有的文件都要经过“文字专家的审阅”，是银行犯的最愚蠢的一个错误！

绕过讨厌的“文字处理”环节，避免坐上这驾“旋转木马”的唯一途径就是改用图表来表达很多东西。但事实上，助理们并不会因此而摆脱那些由“文字专家们”带来的痛苦。只不过每天要面临的问题有所改变而已，实质并没有什么好转！



实例

大多数情况下，当初期的估价工作完成后，副总经理就会让助理们开始草拟“综合报告”(executive summary)。综合报告中首先要介绍客户公司从事的业务，然后就是说明选择这家投资银行来实施该项目才是最明智的选择。建议书的剩余部分差不多都在设法论证为什么该银行应该得到这个项目的代理权。

银行助理先要草拟“综合报告”，然后再通过“文字专家们”的整理。副总经理审阅过后，改动差不多相当于重写，重写后再次要通过“文字专家”，再拿回来修改，再提交。到了高级副总经理那里，报告又会几乎被重写，又要经受“文字专家”的锤炼，再拿回来修改，又一次交上去。总之，执行董事要4次改写助理们起草的“综合报告”。这简直就是要让人头晕目眩，眼花缭乱！罗尔夫第一次亲身经历上述的“混乱”是在为一家电信公司撰写建议书的过程中……

罗尔夫写道：

蜂窝网络有限公司(以下简称“蜂窝公司”)是一家大型蜂窝式电话外围设备供应商，不仅利润超过1.5亿美元，且具有相当的生产能力。

为充分发挥企业联合的优势，公司计划在蜂窝式通讯行业内部寻找可供并购的对象，公司计划为此筹资1亿美元。帝杰银行有能力承担和完成为蜂窝公司代理发行证券和债券的项目，帮助该公司



华尔街追梦实录

筹集到所需的资金。帝杰公司相信，蜂网公司提出的扩大规模发展的理念，不仅能受到投资者的欢迎，而且会成为其债券行销中的卖点。

帝杰公司是一家享誉华尔街的大型投资经纪银行。此外，帝杰还拥有有华尔街首屈一指的电信行业分析师霍华德·爱森斯坦先生等一流人才的鼎力相助。

帝杰是包销这种“有发展题材”的公司证券的行家里手。

然后，罗尔夫将文件交到“文字处理”部门，推动了“旋转木马”的转动。福斯托面无表情地坐在那里，他是文字处理方面的多面手，负责“文字处理”部门的工作分派。罗尔夫猜不出他为什么会看上去那么憔悴，也许头天晚上厮混时间太长了？还是就是觉得有点累？罗尔夫填好了一份“文字处理”申请表，把自己的文稿附在后面，罗尔夫的脸上没有笑容但也并不冰冷。可罗尔夫感到，对方似乎是觉得他略显粗鲁，于是随手把他的文稿交给了爱伦娜。殊不知，爱伦娜虽然是个美人儿，但几乎不会说英语。2个小时以后，她“处理”好了罗尔夫的文件，全文如下：

综合报告

蜂窝网络有限公司（以下简称“蜂网公司”）是一家



旋转木马

主力型蜂窝式电话外围设备供应者，利润超过1.5亿美元，且有大量的生产能力。

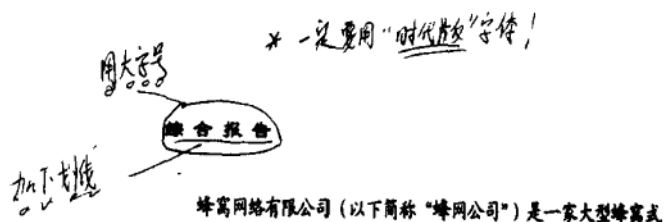
蜂网公司计划在蜂窝式电信通话行业购买公司，所以正在计划筹集10亿美元。帝家公司可以为蜂网公司代理发行证券或债券，而且相信蜂网公司扩大规模求发展的经营方式。

帝杰公司是享誉华尔街的一家大型投资银行。此外，帝杰还拥有华尔街首屈一指的电信行业分析师霍华德·爱森斯坦的支持。

帝杰在推销这种“有发展题材”的公司的证券时，非常拿手。

罗尔夫快被她气死了——改动得不仅错误百出而且驴唇不对马嘴！无可奈何的罗尔夫只得把里面那些包括拼写在内的错误统统划出来，又一次交了上去。罗尔夫这次非常和气，对福斯托极力奉承，并感谢福斯托一年来对自己的帮助。福斯托听了也很高兴。一个小时后，一份改得非常出色的文稿交回到罗尔夫手中。

第二天，罗尔夫把下面的这份初稿交给了副总经理，结果被勾画得面目全非：





华尔街追梦实录

电话外围设备供应商，不仅利润超过1.5亿美元，而且具有相当的生产能力。
（还签有许多长期合同）
为了充分发挥企业联合的优势，公司计划在蜂窝式通讯行业内部寻找可供并购的对象，公司计划为此筹资1亿美元。帝杰银行有能力承担和完成为蜂窝公司代理发行证券或债券的项目，帮助该公司筹集所需的资金。帝杰公司相信蜂窝公司提出的扩大规模发展的理念，不仅能受到投资者的欢迎，而还会成为其债券行销中的卖点。
帝杰公司是家享誉华尔街的大型投资银行。此外，帝杰还拥有华尔街首屈一指的电信行业分析师霍华德·爱森斯坦等一流人才的鼎力相助。帝杰爱包销这种“有发展题材”的公司证券行销案。
（将）
（证券）
（毫无问题）

罗尔夫按照副总经理的意思又把文稿做了改动，完成时已经是晚上9:00了，他把文件交上去做“文件处理”，毫无例外地，文件返回时又错误百出，罗尔夫又改好了，交上去等待“处理”。

他一直等到晚上11:30才拿回被处理好的文稿。副总经理让他立即把文件传真过去，罗尔夫照做了。当然，副总经理肯定还没有睡觉，一个小时前他才刚刚离开的办公室嘛。罗尔夫给他打电话的时候，隐隐能听到罗宾·伯德·肖(Robin Byrd Show)的那首歌曲“Baby, Let Me Bang Your Box”。罗尔夫发誓：一旦做到副总经理的位置，有机会一定要到Spice电视或花花公子频道好好放纵一下自己。至少在手下的助理忙于准备和发送那些该死的建议书的时候，自己可以欣赏极佳的“娱乐节目”。

副总经理又做了一些改动，让罗尔夫第二天一大早把改好的文件交给他。罗尔夫可以按照常规那样，先按照副



旋转木马

总经理的意思改，再送去“文字处理”，核对并修改后把文件放到副总经理的桌子上；也可以按照副总经理的意思改动后，送交给“文字处理”部门后就先回家合合眼，第二天早点来上班，再对其中的错误予以改正。不管怎样，罗尔夫晚上都睡不了5个小时的觉。

第二天，这份文件被递交给了更高的一级领导，到了高级副总经理的手里。他老人家大笔一挥，把文件改成了下面的样子：

综合报告

蜂宝网络有限公司（以下简称“蜂网公司”）是一家**（烟）**的蜂窝式电话外围设备供应商，利润超过**（15,000）**万美元且具有相当的生产能力，**（15%）**还签署很多长期合同。

（签） 鉴于充分发挥企业联合的优势，公司计划在蜂窝式电话行业内寻找可供并购的对象，公司计划为此筹资**（10,000）**万美元。常杰有能力承担和完成成为蜂网公司代理发行股票或证券的项目，帮助该公司筹集所需的资金。常杰公司相信蜂网公司提出的公司应扩大规模发展，**（1%）**成为其替发行股票或证券的**（公司“常杰”）**。

（的理合） 常杰公司是掌管华尔街的大型投资银行。此外，常杰还拥有华尔街首屈一指电信行业分析师**（给投资者时）**。常杰公司拥有这种“有发展题材”的公司证券毫无问题。

增加一张图表，列明常杰推销“有发展题材的公司”的实例。

增加一张图表，说明常杰为电信公司代销证券或债券的能力。

这位高级副总经理喜欢图表。他对建议书的那些套话已经见怪不怪了，一心总想利用花花绿绿的图表来打动客户，他要追求“轰动”效应，想另辟蹊径。



华尔街追梦实录

下午6:00，罗尔夫拿回了文件，“处理-修改”的马拉松又开始了。通过“文字处理”后，罗尔夫又修改了其中的错误，但副总经理希望亲自看一看稿子，以确保交给上司的文件万无一失。这种“核对再核查”的过场是投资银行里典型的文牍主义的那一套，他又有了很多新的改动。罗尔夫又不得不随之修改，再送“处理”，再复读，然后再把文件发送到上级的公寓。文件发送回罗尔夫的办公室的时候当然又会冒出一堆新的更改。此时已经是午夜了，但这无聊透顶的修改似乎还远没有停止的意思。

第二天，执行董事看到这份文件的时候，浏览一番后，当仁不让地又做修改如下：

综合报告

蜂窝网络有限公司（以下简称“蜂窝公司”）是一家大型蜂窝式电话外围设备供应商，利润超过 1.5 亿美元而且具有相当的生产能力。

为充分发挥（有表）
鉴于企业联合的优势，公司计划在蜂窝式通讯行业内部寻找可供外购的对象，公司计划为此筹资 1 亿美元。常杰公司（“常杰”）将有能力承担和完成为蜂窝公司代理发行证券或债券的项目，帮助该公司筹集所需的资金。常杰公司相信，蜂窝公司提出的公司应扩大规模发展的理念（水）
（不仅会受到投资者的热烈（水）
欢迎，而且还（水）

（一家）常杰公司是享誉华尔街的大型投资银行。此外，常杰还拥有华尔街首屈一指的电信行业分析师爱德华·爱森斯坦等一流人才的大力帮助。（经纪）

（是）常杰承销这种“有发展题材”的公司证券毫无问题。（可）

（总之，）
图表要用红色，要用紫色和黄色，但图不能（行家显手）



旋转木马

用红色，表不能用黄色。
表中用15号字，黑体部分用14号字。
图外加上框线，并衬上底纹。

这位执行董事对表现手法非常考究。色彩必须要鲜亮，字体要易读，黑体会更清楚些，下划线最好用较粗的那种。罗尔夫首先按照他的意思作了改动，然后送给了副总经理，当然又有稍许的改动；再提交给文字处理部门；然后是高级副总经理，他改了几处标点和字体之类的地方；又交由文字处理；最后罗尔夫把文件传真到执行董事的家里。大约下午6:00，执行董事把文件传回来，增加了一些修改。罗尔夫如法炮制，再经过文字处理后，把文件传真给了高级副总经理，他终于在上面盖上了“接收”的章，再传真给副总裁，他也盖章“通过”。整整48个小时就这样过去了，除了增加了一些图表外，文件的内容和罗尔夫最初起草好的版本相比，根本就没有实质性的变化。

综合报告

蜂窝网络有限公司（以下简称“蜂网公司”）是一家大型蜂窝式电话外围设备供应商，不仅利润超过1.5亿美元，而且具有相当的生产能力。

为了充分发挥企业联合的优势，公司有意在蜂窝式

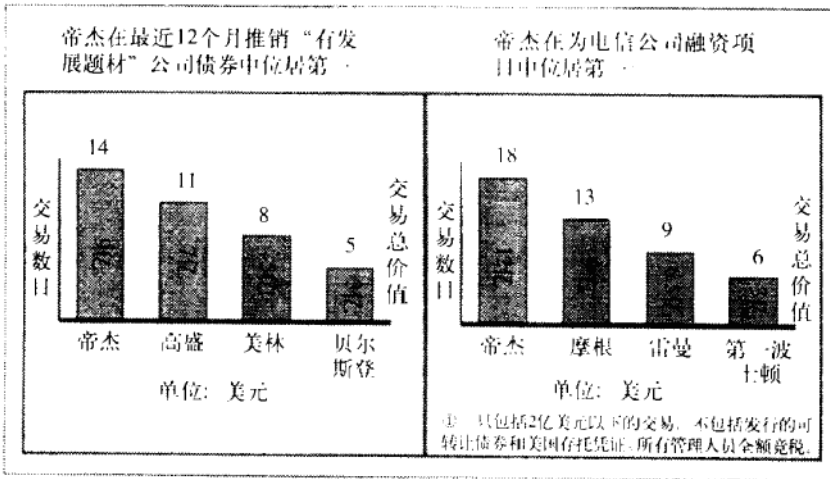


华尔街追梦实录

通讯行业内部寻找可供并购的对象，公司计划为此筹资1亿美元。帝杰银行（“帝杰”）有能力承担和完成为蜂网公司代理发行证券或债券的项目，帮助该公司筹集所需的资金。帝杰相信，蜂网公司提出的扩大规模求发展的理念，不仅能受到投资者的热烈欢迎，而且还会成为其债券行销中的卖点。

帝杰是一家享誉华尔街的大型投资经纪银行。此外，帝杰还拥有华尔街首屈一指的电信行业分析师霍华德·爱森斯坦先生等一流人才的鼎力相助。

总之，帝杰是包销这类“有发展题材”的公司证券的行家里手。



这样说来，文字处理部门到底是干什么吃的？事实上它们的作用无论好与不好，会一直持续发挥到距离建议书

旋转木马



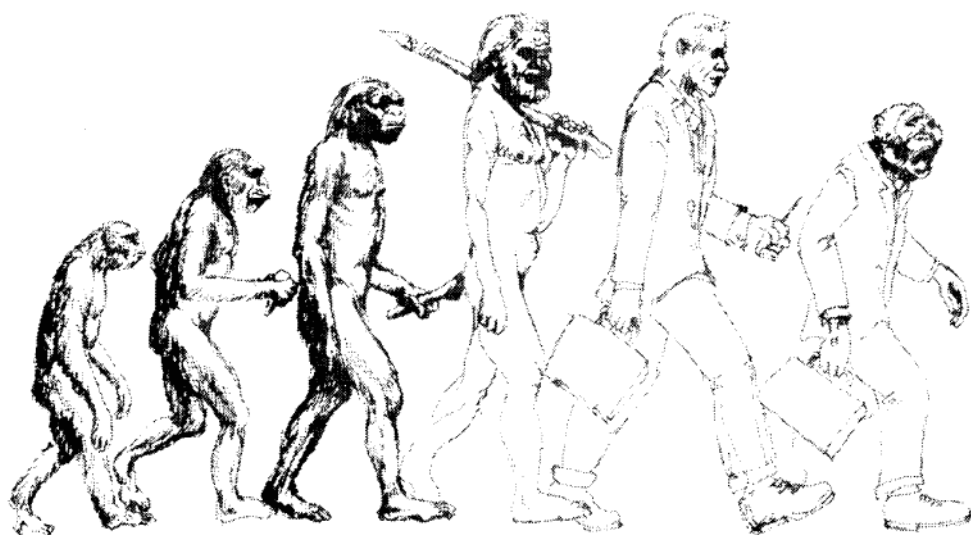
和客户公司见面只剩下12个小时的时候。因为在建议书即将和客户见面前的1周之内，那些副总经理、高级副总经理或执行董事们还会没完没了、时不时地又想起些“重大改动”，无外乎就是什么图表呀、字体呀或是更多的胡说八道呀。助理们每每都得等到和客户公司正式见面前的12个小时，才会把建议书最终复印装订成册，早一点也不敢这么做，因为那注定会是徒劳无功的。

所以，建议书的下一站就是复印中心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第11章

瓶颈效应



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



准时没有错，但问题在于那里没人具备守时的概念。

——哈罗德·罗梅

本章主要想讲一讲复印中心。不说投资银行丰厚过度的薪水，也不提股票债券之类的业务；至于融资收购或者在银行里拿着高薪但不干正事，只想着从秘书中伺机寻找得意的“美人儿”的所谓“前辈们”，这里也不想多说。笔者只想特别说一说投资银行里的复印中心！复印中心地方虽然不起眼，但影响力可不能小瞧。罗尔夫和特鲁珀在正式进入投资银行工作以前，如果有人问他们：投资银行里什么部门最重要？他们会回答说，“交易所”或“机构销售部”等；甚至连“高尔夫球场”都有可能。唯一一个怎么也不会提及的地方大概就是复印中心了。身为银行家，应该每天忙于处理各种各样的交易，而不是没完没了地复印，所以怎么也不会觉得银行里的复印中心会如此的关键——没有道理嘛！

但他们很快就看透了这其中的奥妙！

银行家们在投资银行里的成败荣辱可以说就靠复印中心的那一小撮波多黎各“爱国战士”（patriotic Puerto

瓶颈效应



Rican)们了。这些勇敢的“革命者”可以是银行家强有力的同盟军，也可以变得对他们这些人极其凶残。银行家要是惹怒了这帮人，无异于日本武士一样只能切腹自尽了。银行家离了“复印专家们”的支持，就会“阳痿”，自然而然地，银行家必须和复印中心的家伙们交朋友。有时，银行家们会把一大堆的复印工作交给复印中心，此时，银行家们必须满脸陪笑，要不然复印中心的人一定会给你脸色看的，那里的人可是什么都干得出来的！

文字处理算得上是银行后勤部门的“大脑”。但光是头脑灵光，没有双手的配合，什么也做不成。天才虽然可以有无数的奇思妙想，但那些想法就如同“好的钟表缺了上弦的钥匙”一样空洞乏力，一样也转化不成现实。复印中心就是这把钥匙。复印中心负责将文字处理部门写到纸上的字句整理成形并印制很多份。这么多份无形中就把那些文字中包含的观点广泛传播开来。就是靠着复印中心的努力，聪明的银行家们的创意被赋予了生命，变成了“栩栩如生”、伸手可及、实实在在的事物——一厚打文件和所谓的建议书，上面那烫金的“帝杰银行”的字样分外醒目。

的确有些银行家是以消耗的纸张数量和制造出的文件数目为评价自我成功程度的标准的，这些人被称做：“纸头银行家”。他们会把业绩报告、估算方法、调研报告等统统复印，分发给相关甚至不相关的人，总之多多益善。他们认为这样做可以展示自己有多么能干，还可以让那些动不动就指责他



华尔街追梦实录

人“为什么不事先告诉我”的上司，免开尊口！有时，这些“纸头银行家”复印起来是不需要理由的。他们可以单纯因为“近期复印量太小了”，就一下子莫名其妙地给复印中心送去成堆的杂七杂八的东西，一印就是50份之多。也许是在抚慰和平衡他们内心的“歇斯底里”吧！

帝杰的复印中心实际上并不受银行控制。这个部门的确设在帝杰公司内，不经意的人肯定认为它是帝杰的一个下设机构，但实际上不是。帝杰的复印中心是外包给一家服务公司管理的，这家服务公司在纽约还同时经营着其他一些大规模的公司。银行家一般对挣钱比自己少的职员不屑一顾，而且还相当粗鲁，虽然这些服务人员往往是银行家完成任务的得力助手。很多帝杰的银行家曾想当然地认为，由于帝杰复印中心的工作人员不是正式的帝杰雇员，对他们应该可以加倍地不留情面。他们觉得对待这些外来的服务生，想怎么样就可以怎么样。如果对方抱怨或向帝杰投诉，银行家们也可以向服务公司的老板告黑状：你手下的那些复印员，态度极其恶劣，假如不能尽快好转的话，帝杰会撤消和你们的服务合同，把复印工作外包给其他公司！然而，现实却是另外一种样子：明智的银行家，犯了一次上述自以为是和想当然的错误后，第二次就再也不敢了。

整个建议书的编写过程中，每每都是在复印这个环节上出现“瓶颈效应”。文字处理部门也会时不时出现“瓶颈”，



瓶颈效应

但远非像复印中心那么严重。文字处理部门有时会在文稿上增加一些复杂的字体设置或是烦琐的下划线等。改动这些地方，虽然也很烦人而且花时间，但毕竟还算简单易行嘛。银行助理在和文字处理部门打交道的时候，也常常会强调时间的紧迫，但复印中心所要完成的工作，其时间性应该是最最重要的。无论什么时候，银行助理们只要把文件送到了复印那里，不用说，第二天一定得取。银行家们都敢断言，在投资银行的历史上，从来没有哪一份建议书是在向客户正式展示前24小时就已经提前送交到复印中心的。这样说一点也不过分，事实就是如此。只要还有时间，银行家大多会继续让文件“旅行”。除非到了建议书绝对必须出炉的时候，银行家是无论如何不会让文件杀青的。这个“临界”时刻就是建议书将要和潜在客户正式见面前的12小时之际。

怀抱那些金贵得比命还值钱的建议书，初级银行职员会像钟表一样准时，于凌晨2:00走进复印中心，对柜台后面的工作人员说：“请帮我复印20份，早上7:00要。”柜台里的人也不客气，回敬道：“哥们儿，排队！后面排队去！”另外，复印中心的家伙还会手指着桌子上放着的厚厚的、一份又一份的建议书，没好气地说：“到明天中午前如果能印完你的那份，就算你运气不错了。实在抱歉！”

现在明白了吧？！并不是银行家一出面，什么都能手到擒来的。复印中心负责的生产过程包括为文件着色、装



订、加封皮等。不管那里的人有多少毛病，也只有他们能攒出建议书这种宏篇巨著。换了银行家亲自上阵，就如同试图用刷洗碗碟的海绵清理海岸油井喷散在海面的石油一样，根本不可能做到！

事已至此，结局无外乎就是两个：

结局1

银行助理听了复印家伙的话，立即暴跳如雷：“你他妈的蠢货！这个东西必须在明早7:00前干完！听懂了吗？我在和你说话，知道吗？我的这份，你得先做！这可是我们银行过去十几年来，他妈的最大的一笔交易了。你明白这意味着什么吗？你这井底之蛙，好好想想我对你说的话吧！你永远不会明白，我他妈的在和一头蠢驴说话吗？听着，你最好给我听清楚——这份建议书要最先完成，明天早上7:00交给我！好了，快干吧，别磨蹭了！”

复印中心的那些人才不怕听到上述盛怒之下的粗言秽语呢。一个小时才挣7美元的下等人对这种训斥早就习以为常了。那情景像不像一个出生在威斯特切斯特县(Westchester County)、口含银勺子而且一说话就脸红的富家少爷，怒斥一个出身产业工人区(Barrio)的“老油条”？而且，这个嫩小子一边对人家咆哮，一边还在求人家帮忙。白人银行家老爷的狂怒正好暴露出他还太不老到。除非是喝多了，否则不至于发那么大的脾气吧。



瓶颈效应

这个世界本来就不公平，华尔街金融界素有的不公正传统将这种自然的不公推到了极限。复印中心是华尔街众多“小人当道的地方”中的一个。碰上蛮横的银行职员怒气冲冲地要求得到帮助的情况，复印中心的人当然会毫不留情地还之以颜色。就像在私立的公堂上一样，复印专家们“审理”银行家的时候，复印专家既是法官，也是陪审团，还充任刽子手。复印员只要对怒气未消的银行家说：“对不起，你的文件在我这里没有那么重要。这里我说了算，我有时间自然会替你复印好的。”银行家一下子就没辙了。银行家对于复印出彩色的文件和装订成册等活计都一窍不通，更不用说在哪里分页，还有硬衬里、封面、压膜、背胶等等了。这可不像文字处理过程，就算是半瓶子水，银行助理要是给逼急了，自己也能完成文字处理，复印中心的那些工作可不同。助理们真的干不了，一点也摸不着门儿。他们是想划船过河，可惜没有船桨！没有别的出路了，只有向命运低头了。银行助理随即会收敛起傲慢的态度，采取一种截然不同的方法来使问题得以解决，也就过度到了结局2。

结局2

用钱劈开荆棘路。助理们只得将自己的谈判技巧和金钱结合起来，以保证建议书能按时被复印装订成册。这么做也不是件容易的事。助理向复印员支付大笔大笔的钞票，



华尔街追梦实录

为了排到其他复印工作的前面的做法，只能在假期的时候采用，帝杰只允许在假日的时候这么“贿赂”下层的服务性职员。其他时间，出钱换好处必须做得非常隐蔽，也就是说助理们的做法要更高明才行。高级银行职员当然不了解这门技巧。比如说执行董事，他根本不需要和复印中心的苦力们有什么来往。当时，执行董事们可能正坐在公司的会议室里，和那些想在此次的交易中大展身手的首席执行官们高谈阔论呢。他们可不知道该如何有效地命令复印中心的人们把他们需要的文件作为头等大事，尽早准备完毕。这些事情，执行董事们只好依赖于自己的助手了——银行助理们。

聪明的助理一开始就会意识到和复印中心处好关系是多么地重要。即使平常没有什么急活儿要赶，他们也会经常给“复印中心”这驾马车的轮子时常膏点油。他们每隔一周会买五六张比萨饼，给复印中心送去2张。助理们每个月都会有外出吃饭的应酬，每每都不会忘记给复印中心打包带回些吃的什么的。圣诞节来临之际，红包里封上20美元，塞到复印主管的口袋里，里面夹带些祝福的话；有必要的话，他们会不止一次地这么做的，也许里面放的是50美元。等到真的需要赶着复印装订出什么文件的时候，上面说的这些助理会轻而易举地让自己的文稿排名第一的；与此同时，那些对复印员曾经恶语相加的助理们，在说尽了刻薄话后，只能在比截止时间晚上3个小时后才能拿到自

瓶颈效应



己“急需的”成品建议书。打掉的牙也只好往肚子里咽了！

复印中心和工厂差不多，到处是工业生产用的那种大型机器。常常需要尼克斯司夜女神(NyQuil)关照的人们——像经常熬夜的银行家们，是不适合操作这些重型机器的。复印中心的复印机可以在抽根烟的工夫复制出好多好多份的文件；抽烟者吸入的第一口香烟中的尼古丁还没来得及进入血液，那些机器已经把复印好的文件装订成册了。当操作者键入复印的份数并按下绿色的“开始”键时，这些复印机可不单单是在复印，他们的工作效率和精确程度，与执行核潜艇里的控制键盘所发出的指令相比，绝不逊色。如此不可思议的机器，只有复印中心的那些人懂得如何驾驭。

当然，复印中心不仅有复印机。还有很多诸如工业用大型打孔机、重型复印纸剪裁机、特大号的剪刀和订书器，还有复杂的装订设备等。装订机侧面有一个钢质的把手，拉动这个把手，两排对称的钢爪会自动伸出来，把塑料封皮抓着打开，复印员们好趁机把复印好的文件插到中间，好像在用“产钳”夹出一本本“新生”的建议书。不穿戴任何防护衣物就进入复印室非常不可取，一不小心就会被刮伤、绊伤、拉伤或切伤。

复印中心的产品种类可谓齐全，什么样的都有。除了白纸黑字的文件外，还有彩色的版本；纸不仅可以用白纸，



华尔街追梦实录

也可以用红纸或兰纸等。可以用订书钉装订成文件夹式样，也可以装订成活页手册的样子。横排竖排都行，封皮上有没有开天窗的装饰都随你的便。建议书最外面可以压上兰色或绿色的塑料膜，或者用不同颜色的精装封皮作封面；上面再或横或竖地印上帝杰公司的徽章。总之，排版的选择是非常多样化的。成册的建议书可能会被送到相关的办公室，也可以由用户来复印中心自取。银行家送交复印的可能只是写有文字的一张普通的纸，拿回来的时候完全有可能变成了一摞复印好的同样的单片文稿，但外面附上了印有烫金的“帝杰”字样的、很贵的那种档案夹。这样的处理使那张不起眼的单页文件显得非常正式。其实，这正是编纂建议书的关键所在——把平淡无奇的信息包装成令人眩目的“独家新闻”。

银行助理在送复印活儿给复印中心的时候要事先填写一份“登记表”，上面的选项非常非常的细致，好像高考的答题纸一样，密密麻麻的。助理们当然要认真填写，因为复印中心的人会严格按照表格选定的内容来制作建议书。复印员是不会动脑子的，他们的任务就是照指令办事。有时，有的助理在拿到成品建议书时，突然发现复印中心没按照自己的要求设计和制作，助理往往会直冲到复印中心，大嚷大叫“谁让你们这么干的，全都给我搞错了”什么的。复印中心的人会首先查找当时递交来的登记表。很多时候，那些家伙会微笑着拿出助理们亲自填写的登记表，告诉对

瓶颈效应



方，是助理们自己搞错了。复印员那时候的感觉好极了。如果复印员托词说“登记表找不着了”，那就意味着“是他们搞错了”，但这些人从来不会公开承认自己的过失，他们非常明白该怎么去掩盖真相。

特鲁珀深知得罪了复印中心会有多么头疼。因为特鲁珀的老板是杰克·盖妥斯基（外号美洲鳄），他非常喜欢复印东西。特鲁珀有一次对罗尔夫说，他甚至怀疑这个家伙有复印癖，那种程度绝对超出了普通“纸头银行家”的程度。还有一次，特鲁珀看见他抱着一大摞刚复印好的文件从复印中心回到自己的办公室，坐在办公椅上，两只眼睛闭着，用手轻轻抚摩那些还温热着的纸张。

盖妥斯基对于复印的要求近乎疯狂，特别喜欢彩色复印。图表、图片、地图、照片等，他都很喜欢。特鲁珀每次替盖妥斯基草拟建议书时，都会在完成了初稿的写作后一遍又一遍地暗自祈祷：“上帝呀，千万不要复印很多彩色拷贝。千万不要。上帝呀，求求你，请阻止这个人让我为他制作那么多的彩色复印件吧。”然而上帝从来没有满足过特鲁珀的请求。无论盖妥斯基的要求多么不合理，他对彩色复印的喜好总能因得到上帝的袒护而得以满足。

彩色复印使得整个建议书的制作程序都被打乱了。即使用帝杰复印中心的现有最先进的设备，印制和装订建议书的过程也需要相当长的时间。黑白复印机只能复印出黑白的文件，彩色复印要用另外一部机器进行，速度比黑白



华尔街追梦实录

的慢很多。不管是由谁来负责装订，都只能手工一点一点核对。工作人员会把复印好的材料分成几十堆，每一堆将来就是一本建议书成品。想象一下，一张一张从复印机上把印好的文件拿下来，再把一张张的纸插放到堆得满屋子都是的大堆小堆中的恰当位置。假如整本建议书只有2~3张彩页，当然不会出太多的错误；但盖妥斯基的建议书中往往是彩页多于黑白页面，换句话说，无论复印的人怎么小心谨慎，仍然很容易在排列每一页的顺序的时候出差错。再说，人家复印员每小时只挣7美元，凭什么要那么负责呢？还有另外20多个银行家，每隔15分钟给复印中心打来了一个电话，催问他们复印的、以黑白页面为主、更好排序整理的建议书到什么时候才能完成。所有这些原因能不昭示着“痛苦灾难”吗？

对特鲁珀而言，这个灾难就是，每每从复印中心取回印制完成的建议书后，他都得重新逐页检查，以保证页码排列无误。例如每一页用的是否是同样质地的复印纸，以及他们的建议书里有没有零星地混杂进几页别人建议书中的页面等等。特鲁珀就像在第8大街的血汗工厂里从事计件工作一样，只能埋头苦干。即使他发现了很多错误，也不能向复印中心的那些人抱怨或怒吼，因为此次痛快的报复后，下一次特鲁珀再想从那些人处得到帮助就不大可能了。实际上，特鲁珀经常需要抱着建议书返回复印中心，假装所有的错误都是自己的过失，和复印员没有关系，无论如



瓶颈效应

何要请求复印员帮忙把新整理好的建议书重新装订和粉饰一下，以确保不要在耽误了10小时后才发送给客户。复印中心的人觉得好不容易已经干完的活，又被抱回来了，心里定会恨得咬牙切齿，所以特鲁珀每次都得加倍贿赂这些人，才能让他们动起来，帮助他完成任务。特鲁珀的杀手锏是请复印员们到神娜丽酒吧，观赏那里的脱衣舞，这一着屡试不爽。

一次，特鲁珀早上4:30取回了复印好的建议书。负责复印的人一干完活儿就一溜烟儿地回家了，剩下当班的就只有一个新手。和往常一样，建议书统统是乱七八糟的。当时，特鲁珀在3个半小时后就要带着建议书坐飞机飞往辛辛那提了，问题的确非常严重。向这位新人解释清楚一切，再从头教会他应该怎样就可以把建议书整理好，时间一定来不及；可是自己动手的话，特鲁珀知道也是不可能的，他不会使用那些机器！特鲁珀情急之中从口袋里拿出一张50美元的钞票，又订购了2个意大利香肠口味的外卖双层奶酪比萨饼。重金收买之下，这位名叫曼纽尔的复印员即刻兴高采烈、颇具耐心地帮着特鲁珀逐本检查建议书，一一修正错误。

曼纽尔和特鲁珀除了一起检查建议书外，也把那2张比萨饼毫不留情地干掉了。需要改动的地方如下：每本建议书需要重新印一张第12页，总共有14本建议书，也就是说，要替换14张第12页；每本建议书的厚封皮需要重新制作；



华尔街追梦实录

每本建议书的第34页需要改为彩色页面；老的第7页要经过改动后换成新的第7页；第24和25页被搞颠倒了，要换回原有的顺序；42页排在了43页之后，也需要颠倒过来。总之，整本建议书得从头捋一遍。

两个人直到早上6:30才干完，特鲁珀心想，要不是有人帮忙，还不知道事情会怎么样呢。他最后翻阅一下建议书的时候，还是发现了一些错误。同样一个改动要机械地重复14遍，特鲁珀和曼纽尔早都麻木了，他们两个别无选择地又一次回到装订机和复印机跟前，把新发现的错误改过来。总共支付了50美元外加2张比萨饼，特鲁珀基本上把建议书整理得差不多了。都干完了已经是早上7:30了——特鲁珀只剩下30分钟赶往机场了。由于他对这种情况早有思想准备，所以前一天晚上，特鲁珀就收拾好了行李，把行李袋放在了办公室。特鲁珀抱着14本建议书，提着一个早就准备好了的行李袋，拿着公文包和手提电话，拖着彻夜未眠的疲惫之躯，钻进了出租车。

一年来，特鲁珀一直在追求一位名叫玛乔丽的女孩子。她住在芝加哥，两个人主要靠长途电话联络。最近一段时间，两个人的关系变得越发紧张了。特鲁珀只能趁坐在出租车上的时间给玛乔丽的电话留言器上留言：“喂，对不起！”特鲁珀感觉非常不好。上个周末，玛乔丽千里迢迢地从芝加哥赶来纽约看望特鲁珀，但结果却在特鲁珀的公寓里等了他整整一个周末——因为当时特鲁珀不得不加班。



瓶颈效应

谢天谢地，还有1-800送花热线，特鲁珀只有求助于此向玛乔丽道歉了。

特鲁珀在出租车里还在检查那些建议书，发现有10本没有问题，2本稍微有点乱，还有2本简直就是乱得一塌糊涂。特鲁珀把一本稍微有点乱的建议书留给了自己，挑出一本好的打算交给盖妥斯基，心里暗想：索要建议书的人千万不要超过9个就好了。最乱的那2本，特鲁珀干脆丢进了垃圾箱。

登机截止还差1分钟的时候，特鲁珀冲到了机舱门口，匆匆忙忙地坐到座位上。他一眼就看到了正襟危坐在那里的盖妥斯基。盖妥斯基正在悠然自得地阅读着《华尔街日报》，容光焕发得好像春天的一朵雏菊。他上下打量了一下特鲁珀，说道：“你他妈的总算来了。你要是没来，我让你吃不了兜着走！妈的！你看上去怎么这么邋遢，丢死人了！”

来到帝杰的一年里，特鲁珀跟着盖妥斯基已经完成了好几个项目。特鲁珀虽然实在无法对这位前辈“敬爱有加”，但也还算“有礼有节”。特鲁珀觉得，有时候，盖妥斯基这个人还是挺好的。但是这次，他真是卑鄙无耻至极！难道是即将在客户面前的“表演”使他脑子坏掉了？！不管怎样，特鲁珀真恨不得把他从座位上提溜起来，剥光他的裤子，把那些建议书统统塞进他的裤裆里！

从这次以后，特鲁珀和盖妥斯基的关系就再也没能好

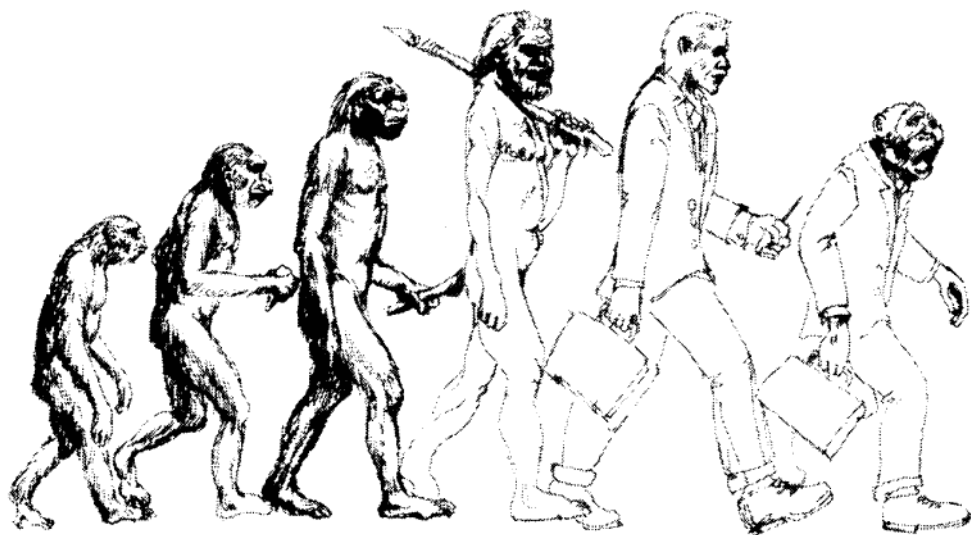


华尔街追梦实录

起来。也许下辈子这两个人还能作朋友吧。到那时，他们可能会相处愉快；但现在毕竟是现在，不是来生。他们在一起就离不开那些彩色复印文件什么的，渐渐地，两个人就成了死对头。

第12章

假日舞会



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



如果两种都不好的话，我总是选择没有尝试过的那种。

——迈·韦斯特

在刚到帝杰担任全职银行助理的头几个星期至几个月里，罗尔夫和特鲁珀感到非常痛苦。经常要出外推销，没完没了地施展“价值估算”的诡计，一个又一个的夜晚“哀求”文字处理部门的同行的“好脸”和帮助，还要时不时地给复印中心的“下等人”送礼。这些无聊的努力显然不是年轻的投资银行家梦寐以求的工作场景。尽管如此，他们依然心存希望，希望有朝一日自己能真正开始打理实际银行业务，一步步变成银行界呼风唤雨的“巫师”；希望在年底分红时，部门经理能发给他们巨额奖金，作为对他们出色工作的褒奖；希望帝杰的首席执行官约翰·卡尔斯特先生能把他们叫到他的办公室，对他们说：“你正是我们需要的人才，帝杰需要你，我计划针对你的强项开设一个专门的业务部门，由你负责。”这些年轻的银行家从来就没有停止过想象和期待，而且工作中的大部分时间里，他们还在不断地听到和看到一些刺激他们产生“白日梦”的事件发生在身边。



一宗又一宗的买卖，一家又一家的公司，各种各样的要求，来自各行各业的客户，交由各式各样的业务团队来打理。罗尔夫和特鲁珀等人在每天早上走进办公室的时候，都已经深知，新的一天将会有完全不同于前一天的经历和感受——这一点才是他们这些人“银行生涯”中的唯一永恒面对的事实。他们学会了应付意料之外的突发事件，习惯了工作时要“胸怀世界”，仿佛他们所作的每一项工作都事关全世界人民的福祉安康；还学会了在“高压锅”式的环境中工作，但却能巧妙地让自己不至于被压得“皮开肉绽”。

虽然每天要做的事情完全不同，但大体上每天还是有一个较为固定的日程的。初级银行职员肯定得是个“夜行者”，这就意味着银行助理们很少有能在早上9点钟以前到办公室的。一旦他们提前到了办公室，一定是有什么需要完成的工作等着呢。早上大多都是些“核查”性质的工作。要么是前一天晚上下班的时候，忘了把什么文件交给文字处理部门；或者是哪个分析师把绘制完成了的一个新的金融模板放在了助理们的桌子上，没有打招呼等。不管是什么，助理们都会利用早上的时间逐一核查，主要想避免由于别人的过失而“引火烧身”，使老板对自己暴跳如雷。

上述“审核”的工作差不多要持续到中饭的时候。在公司的工作时间表里，吃中午饭就相当于一个分水岭，一天的有效工作时间可分成“午饭前”和“午饭后”两大部



分。根据绝大多数美国公司的经验，从“午饭前”到“午饭后”，工作的时效可以说是“每况愈下”。投资银行却不同于大多数的美国公司，那里的工作时间被分成了四部分：“午饭前”、“午饭后”、“晚饭后”和“午夜后”。

帝杰的午饭时间其实才仅仅是一天的开始。一般助理们都在办公室吃饭，这样做比较“安全”。他们要是想偶尔冒一下险的话，也会一群人成群结队地到楼下的咖啡厅去吃午饭，尽管大家都知道在咖啡厅用餐比较“危险”。最大的威胁来自道格·弗兰肯，负责人事的执行董事。要是他在咖啡厅撞见这些助理们，他会认为助理们的工作十分懈怠。大家在到咖啡厅吃饭前的心情就和参与俄式轮盘赌博的心理状态一样，有运气的就不会碰上弗兰肯。助理们都知道，只要是被弗兰肯逮住了，一群人中注定得有一个“替罪羔羊”，替大家承担全部的过错，这次该谁倒霉就不得而知了。

“午饭后”的时间经常为众多的会议所占据。和客户的会面、和项目小组的成员碰头、和律师以及会计师会谈等。不能面对面地谈，就采用电话会议的方式。在和客户见面之前，项目小组的成员要先开会，商讨见了客户说些什么；见过客户后，项目小组还要开会，交流同客户的见面取得了什么成效。银行助理大多都憎恨会议，开会具备一种神奇的力量——可以把一个非常小的观点转化为数量巨大的工作。助理们听了“我有个主意”，无异于听见苛刻的

假日舞会



诅咒一样，心直往下沉。

银行里的执行董事不仅喜欢在会议上大放厥词，有的对使用语音信箱发送“新观点”颇为热衷。“寡妇”就经常借助语音信箱避免和被她命令的人有直接的接触。他只需要坐在座位上，录制一段充满“新思想”的语音信息，在根本没有通知罗尔夫的情况下，直接把信息存放到罗尔夫的邮件信箱里。多少个下午，罗尔夫坐在办公室，只要看到来信提示灯闪亮但电话铃并没有响，就知道一定是“寡妇”又朝他发来了一枚阴险的“炮弹”。

如果那些高级银行官员们在上班的话，助理们想做点事很难。这就是为什么很多时候，初级银行职员的工作时间表里不得不增加上“晚饭后”和“午夜后”两部分的原因。执行董事们大多在晚饭的时候就下班回家了，于是电话铃声终于可以不再响了，助理们也总算可以开始专心地处理最紧急的一些事务了。每天晚上正式开始工作之前，罗尔夫、特鲁珀和斯利克三人以及另外三个“志同道合”的战友会先聚集在一起，倾心交谈一番。那三位是在高擎债券部工作的“巨人”伊萨克·约翰逊，他曾因为缺乏睡眠而在走路时直冲一块玻璃走了过去，撞得不轻；总是衣冠楚楚的“翅膀”迈克·罗甘斯塔尔，他总以自己能在商业银行工作而感到骄傲，但实际上和所有助理一样，只不过是被人驱使的能干的苦力罢了；还有来自并购业务部的“水桶”迪帕克·维尔玛，他的肚子很大，把他的外套撑得



华尔街追梦实录

像歌剧中的女主角所穿的嬷嬷袍一样，又肥又大。每天晚上这几个人会征用一间会议室，订一顿晚餐，花上至少半个小时，把白天“糟蹋”过他们的上司统统数落一番。

整个晚饭都在谩骂和侮辱的话语中度过。没有人用真实的姓名称呼那些该死的上司，罗尔夫他们都改用“杂种”或“蠢驴”等称呼，想极尽侮辱之能事以报复侮辱过他们的执行董事。晚饭中的这种“自由论坛”气氛把在座的人紧紧地团结在了一起。一个又一个晚上，这些年轻的助理借助这样的机会一方面相互劝慰着对方不要放弃心中的梦想，另一方面，他们也在共同体味着现实的苦涩，毕竟他们都无一例外地是投资银行里的“机器人”，步伐统一地迈向同样的命运。晚餐就是他们进行“集体心理疗法”的时机。

这样的晚餐聚会每周不只5次，因为周末他们经常需要加班，也会在办公室里。每天晚上只有一件事是从来不会有任何变化的——斯利克的定餐，天天都是一模一样，其他人至少还会有稍许的变化，但斯利克不会。斯利克从来不喜欢变化。罗尔夫他们来帝杰工作的第一个年头，斯利克只有50天曾尝试过另外一种晚餐；还有20多天大概是周末，斯利克没有来上班，自然不会在办公室吃晚饭，于是他的晚餐内容不得而知。其余的290天里，罗尔夫他们每天晚上都会看到斯利克一如既往地吃着相同的晚饭。罗尔夫他们都觉得，斯利克一年里竟然有290天都在吃意大利波伦

假日舞会



亚(Bolognese)菜肴，喝汽水，实在是太多了！但特鲁珀和罗尔夫已经意识到，那些一成不变的波伦亚饭菜早就不再是单纯的食物那么简单了，它们已经变成了斯利克“情感的支撑”。无论白天在工作中发生了什么事情，斯利克心里知道，晚餐时一定会有波伦亚菜等着他。好像一位忠诚的女朋友，又比女友好多了——至少“饭菜”不会在“约会”时迟到，也不会由于斯利克必须夜晚加班而对他发脾气，更不会在斯利克因工作繁忙而取消休假时，对他咆哮。

“晚饭后”才到了创作的时间。帝杰的银行助理们习惯先在吃晚饭的时候休息享受一下，再投身于紧张的创作编写工作；晚上8:00到午夜是他们工作的高峰时间。他们起草建议书，选择金融分析模式，或者编写备忘录等。计算机开着，手中的铅笔飞快地书写着，一个个新颖的创意泉涌般地从脑子里冒出来。一天里的这段时间也是助理们唯一感到振奋的时候，他们深切地体会到在银行里工作要么“踩水”奋争，力争上游，要么就会慢慢下沉而葬身水底。一定要努力呀！如果走运，如果有的工作可以留到第二天白天上班再完成，罗尔夫和特鲁珀他们忙到半夜就可以回家了。可是，实际上经常是事与愿违，那么早就回家几乎是很少见的。

假如有紧急的项目需要赶，助理的工作日程中就会出现“午夜后”这个阶段。午夜以后，助理工作得像一位指挥家一样。原始材料的搜集工作业已结束，是开始将这些



华尔街追梦实录

材料加工整理成可以展示给客户的成品的时候了。午夜过后，助理们登上了“指挥台”，将指挥棒高高地举起，乐队的演出就此拉开了序幕。文字处理部门，复印中心还有分析师们都是乐团的成员。成员们有的动作敏捷，演出火爆；有的则迟缓而平静，但始终保持着主旋律的延续。在音乐的间歇中，银行助理们可以忙里偷闲地坐在转椅里闭目养神片刻，直到音乐再度响起，他们又会精神百倍地投入演出。“午夜后”可以一直延续到凌晨2点或5点，甚至早上8点也有可能。罗尔夫他们唯一希望的就是，能在第二天正常上班时间到来前的几个小时结束手里的工作。两三个晚上通宵不睡地坐在转椅上工作到天明可不是件容易的事情。

每天要作这么多的无用功，编出如此之多的废话，什么时候才是个尽头呢？每周100个小时都在拼命地工作，虽然助理们心里都痛苦万分，但从来没有人敢说什么。一周总共才168个小时，100个小时在工作，这意味着助理们每周工作7天，一天也不能休息。坐公司的班车回家，早上冲个澡，努力帮助自己冲刷掉前一个未眠之夜的疲乏——这些时间都加在一起，每周也不过20个小时左右。偶尔的外出社交，每周大约有15个小时。这样一来，每周还剩33个小时睡觉，平均每天睡4.5小时。睡眠时间这样少，显然存在两个问题：(1)助理们工作效率能高得了吗？(2)难道他们不会经常疲劳吗？



回答非常简单：(1)助理们如此地工作本不该效率很高，但他们却设法高效地工作着。(2)是的，他们经常疲惫不堪。投资银行一般都很精明，帝杰也不例外，它们非常懂得怎样才能从每位瘦弱的助理身上榨干每一滴血汗的技巧。投资银行大多将办公环境布置得非常适合全天候工作。比如说帝杰，办公室里总是灯火通明，仿若白昼，空调开得很大，和拉斯维加斯赌城的大小赌场一样。白炽灯亮得让人觉得晃眼，空调冷得使空气都显得那么干爽。即使是凌晨5点，也会让人误以为是中午。但忙碌了一个通宵的助理们只要走出银行大厦的门就会浑身像散架了一样，疲惫不堪。只要在帝杰的办公室，这些助理就会兢兢业业地埋头苦干，效率出奇地高，活生生一群努力建筑大堤的河狸。他们匆忙地跑来跑去，像被关在实验室鼠笼里的小白鼠，各个都好像神经质似的。这些银行助理的心理和赌城里的赌徒一样，身上带了足够挥霍的财富，但同时期待着能得到更多的回报，而且这种想法还非常强烈。

帝杰用来减轻助理们在面临现实与理想之间巨大反差时矛盾痛苦心情的法宝就是钱。和其他公司不同，帝杰一般对助理们的公费花销并不斤斤计较、严加约束；相反，公司总是鼓励消费，提倡上档次地消费。助理们只要是工作晚餐，一定得是最高级别的；出差的话，旅费和一应的花费根本不是问题。公司明白，向助理们提供这种高消费的生活方式是打消这些人离开公司念头的最有效的方法。



此外，公司还会组织适量的外出应酬、晚宴等，尽可能不给初级银行职员们“关起门来造反”的机会。

帝杰每年最隆重的聚会是假日舞会。帝杰要说开舞会的话，可从来不马虎，一定会下工夫而且舍得花本钱。绝对不会用纸桌布、折叠椅或用塑料杯装些自制的宾治酒就可以对付了。帝杰的假日舞会的确是“货真价实”的豪华。公司的高层大人物借此机会为下属狗腿子们松松“嚼口”，从口袋里掏出少量的金币散一散，至少会在这短短的一个晚上，为所有人描绘一幅“穷奢极侈”、“纵欲淫欢”的图画。

帝杰开晚会都很注重格调，对于花多少钱并不在乎，但每年一度的假日舞会之所以特殊，还有另外一个原因。整天出去吃饭、跳舞、应酬等，虽然是银行家、经纪人、推销员和交易员的特权，对于为这些人服务的帝杰银行助理们，这些也早已是司空见惯的事情了；然而，对于帝杰其他成千上万的普通职员而言，用公司的钱享受快乐人生，简直就是《天方夜谭》。于是，每年一次的假日舞会改变了上述一切。每位秘书、银行助理和接待员等都能在这短短的5小时时间里，尽情品尝“豪华生活”的滋味。这时，人们会不禁浮想联翩，猜想着投资银行能赚多少钱？一定是个天文数字！那些位于“帝杰食物链”顶层的高层管理人员挣的钱肯定是非常非常多的。

假日舞会到来前，有经验的助理会教新助理一些帝杰

假日舞会



舞会的传统和规矩：(1)一定要喝个大醉，一醉方休；(2)千万不可以吐到执行董事们的身上；(3)想方设法在舞会结束的时候寻欢作乐。看来，欢宴后，男盗女娼之事不仅由来已久，而且还是亘古不变的呢。对罗尔夫等人，不单单是公司传统使然，其实他们每个人都已经是“心急如焚”地跃跃欲试了。

帝杰习惯在周三或周四召开假日舞会。罗尔夫认为这不是最佳的安排。很显然，舞会结束后的第二天，本来就暗无天日的日子会变得越发黑暗和没有生气，银行工作人员很多都头疼得要裂开了，或者时不时地想上厕所呕吐。帝杰负责福利和康乐事务的工作人员却认为，只有在一周的中间开舞会，银行里的“恶棍们”才会多少有些节制，在享受欢乐的时候不至于过于肆无忌惮。实际上，周三或周四开完舞会后，第二天，包括银行助理在内的初级职员和后勤人员都会无法担当任何重责或完成任何任务。他们无一例外地蹲坐在马桶上排泄，要么就是弯腰站在洗手盆前呕吐，将肚子里污七八糟的东西尽力向外倒！

舞会当天，女秘书和女助理们工作一结束，就都跑到了洗手间，开始大肆地、煞有介事地对自己实施“整容”。女人们有的穿上了晚礼服，有的则身着正式的短裙，还有人会穿上一些非常性感诱人的衣服。化妆时，女人们用的喷发胶过多，以致于女洗手间附近如果有明火的话，恐怕会引发致命的火灾也未可知。



帝杰的假日舞会传统上是在彩虹屋(Rainbow Room)举行，这是纽约的一个标志性场所，占据了洛克菲勒大厦(Rockefeller Plaza)第30层整整一层，从这里看到的曼哈顿风景简直妙不可言。就是这样一个所在，每年12月中旬的一个晚上，它会属帝杰公司支配。至于晚会的具体时日，早早地就会通知到公司上下的每一个人。一般来讲，公司无论多大，每一个机会或活动都会提前告知全体员工，以鼓励大家参与。帝杰作为一家大型投资银行，同样遵循着相同的做法。

罗尔夫和同为刚刚加入帝杰不到一年的年轻助理们在晚会即将召开的当周，拼命地工作，想把预计在周末应该完成的工作赶在晚会召开前基本完成。他们甚至天真地认为，对工作如此的“负责”，定会增加他们被邀请参加假日晚会的机会。如果其他的银行助理也能这么想，外加工作分配给各位助理时能作到基本公平的话，罗尔夫他们的这番努力恐怕也不失为“用心良苦”，可是偏偏就有些“小聪明”者在耍着歪门邪道。

其实，晚会到来前这段时间和平常的时候，最好是一如既往地采用相同的方法工作，真不该有什么不同。否则，也不会有什么不好的，只不过所需付出的代价要大得多就是了！残酷的现实说明，提前完成任务真是一点好处也没有。原因大概有两个。

首先，大大早于预定日程完成任务会给高级银行家们



以充足的时间要求助理们对已经撰写完毕的文稿进行修改或增删。这些改动很多都是没有必要的，但银行家们深信，分析得越仔细、越透彻就越好。很多银行家都喜欢通过堆积很多很多翔实的分析文字作为自己的“保护伞”。其实这些高级银行家经过多年“高高在上”的日子后，已经丧失了判断何为赢得生意的关键性分析的能力。他们本该花费15分钟左右的时间，借助自己的“丰富”经验，就完全可以判断出保留哪些分析文字就可以促成一笔交易的成交；但实际上，这些高级银行家的本能反应是让助理们拼命地增加分析的内容，把整个交易的方方面面，包括所有可能出现的意外情况都要尽罗其中。助理们如果提前交差，只能使银行家们平添几分顾虑，怀疑是否还有没做好的地方，结果自然就是无缘无故地要求助理们增加很多分析内容，也不得不多次往返于文字处理部门和自己的办公室。

不能提前完成任务的另一个原因是鉴于帝杰奇怪的工作分配方法。这里没有一个监控机制保证任务公平合理地分配给各个助理。执行董事只要需要助理们协助完成一个项目，就会四处寻觅能承担额外任务的人选。至于被选定的助理是否已经连续工作两个晚上了，就没有人去考虑。执行董事们参照的就是未来几天某位助理还有什么工作没有完成。所以说，提前完成任务无疑就意味着必须“不顾疲劳地”承担更多的工作。这就好像电影《第22条军规》(Catch-22)中的种种圈套一样，让人感觉难以自卫。



在这样的体制之下，保持承担合理的工作量的最佳途径就是把所有可能的工作都拖延至最后期限到来前短短的时间段内再去完成。当银行家们来视察助理们的工作情况时，只要助理能滔滔不绝地罗列出多个急待完成的项目，或者诉说一下有多少工作等待助理们冲刺完成，上司不仅能接受你的解释，同时还可以免于接受新任务的痛苦。即使是这些没有增加新任务的“紧急冲刺”，也每每都把助理们搞得筋疲力尽、苦不堪言。

直到新助理即将参加首次帝杰假日晚会迫在眉睫之际，有些助理还是没有搞明白上述的窍门。这些不幸的人们还在执迷不悟地认为：按时完成交给的任务是天经地义的事情，在晚会召开之前，一定要加倍努力，这样才能确保可以参加那一晚的假日狂欢。所以，在舞会当天的下午，如果有人招呼那些想不开的助理出外玩乐，他们定会出于“责任感”而拒绝，但罗尔夫等是早已想明白了，与打算用“最后冲刺”的办法来保护自己的助理相比，他们早早地从当天下午就恨不得开始享受“彻夜”的放荡了。

特鲁珀和罗尔夫那天晚上一起出发去参加晚会。他们离开办公室的时候，突然在不得不留下继续工作的助理们的办公室门口露了一下脸。这两个家伙说：“要休息也不那么容易呀！你们参加不了这次聚会，真的非常遗憾。”罗尔夫等人的心里正在狂笑：这些人的痛苦正是他们这些“精豆儿”的胜利。反正助理们的工作分配从来都遵循“相加

假日舞会



为零”，分完为止的方针。罗尔夫等人心想：要想自己不受罪，你们这些傻瓜不下地狱，谁该下地狱？！

帝杰的假日晚会历来都是以银行助理和分析师为主的，因为只有这些人对银行里上上下下的人都比较了解。那些高级职员都只和同等级别的银行家打交道，要么就是资本市场的人士或者公司的经理层人物等。虽然银行的执行董事们负责给助理发布指令，但他们中的大多数人都已经多年不亲自打理具体业务了。没有地图的指引，他们恐怕连文字处理部门和复印中心在哪里都不知道。至于底层的辅助人员，大多不认识高级银行家。有的人听说过一些银行家的名字或名声，但从来没有和这些人真的有什么业务上的来往。下层职员们所了解的银行高级职员就是一些挣钱不少，却被夹在中间给压在底层的职员带来无限痛苦和折磨的讨厌鬼！

只有像罗尔夫他们这样的初级银行职员才可能熟悉银行上下的大小人物。从高级银行家到资本市场人士，到银行助理，到各位秘书，还有复印中心的“下三烂”们，再有就是文字处理部门那些快乐的悲剧演员们——他们不厌其烦地为助理们推出了一幕幕的“银行文字处理悲剧”。在特鲁珀和罗尔夫排队等待搭乘到达彩虹屋的电梯时，上述事实进一步得到了印证。当时的情况仿佛书上描述的印度“种姓制度”一样，等级划分严格，但惟有特鲁珀和罗尔夫等人似乎置身于印度以外，从而不受森严的等级制度的左右。



华尔街追梦实录

那些高级银行职员们仨一群、俩一伙，低声地聊着天。文字处理部门的工作人员也在和自己人高兴地谈笑着。复印中心有一半人大声和同事开着玩笑，还有一半人在鬼鬼祟祟地偷看那些打扮得花枝招展的女秘书。特鲁珀和罗尔夫站在众人的中间，如入无人之境。与董事经理们搭搭讪？没问题，和复印中心的粗人们打逗片刻？更不在话下了。他们不仅是能上能下，而且还左右逢源呢。罗尔夫和特鲁珀的脑海中浮动着美滋滋的感觉，自觉得意至极。

电梯终于到达了彩虹屋，晚会已经进入了高潮。电梯口站着的身着晚礼服的侍应生为所有走出电梯的人递上了香槟酒。特鲁珀和罗尔夫每人拿了两杯，一口饮尽后，开始走进晚会的场地，仔细观察着现场的情况。

彩虹屋分成几个风格迥异的房间，每个房间又划分成多个小酒吧，酒吧里尽是上等好酒，自助餐餐桌上摆满了各式各样的美味佳肴：有海鲜、肉类、馅饼、新鲜的水果和甜点等。大舞厅位于这一层的另一端，高约50英尺的吊顶，全套的乐队现场演奏着不同的舞曲，很多执行董事和经理们都呆在这个区域。和大舞厅相对，在这一层的另一头，里面尽是些小圆桌，这里的气氛非常柔和，罗尔夫心里直发痒，希望借助如此柔情的氛围，在晚会结束之前能骗得某些激情浪漫的女士的欢心。

作为一个银行助理，最热闹的还是在另外一个比较大的舞厅里。这里的行为方式以及环境氛围等，和前面说过

假日舞会



那个大舞厅存在着天壤之别。这里都是分析师、助理、秘书和女银行助理等。这里的音乐也不是乐队现场演奏的，而是由流行音乐播音员播放的一些家庭音乐。不像大舞厅里的“正经人”们那样都在谈论工作上的事情，这里的人们争先恐后地陶醉在音乐中，继而渴望和异性温存。自助餐桌仅占了大厅的一角儿，紧挨着就是一个很大的舞池。这种布局虽然让人不敢恭维，但倒是方便了某些人一边扭动笨拙的脚步跳着迪斯科，一边从自助餐桌上抓起一块烤牛肉什么的往空中乱抛。

罗尔夫他们刚到会场的时候，跳舞的人并不多。初级银行职员、助理和秘书等都已喝得酩酊大醉，然后再下到舞池里疯狂地旋转。以后如果回忆起来，很容易就能把当时的行为解释为酒后的狂欢。罗尔夫熟知这一套，因为他在寻找恋爱对象时惯用此招。当天的酒吧里大排长龙。幸运的是，罗尔夫在非常不利的条件下竟然发挥出了他本人的最佳酒量；排长队又算得了什么？！终于排到罗尔夫了，他点了4杯混合酒精饮料和好几瓶啤酒。酒保不知道，要是可以，罗尔夫恨不得能喝下整个酒吧里所有库存的酒。如果喝醉的奖励是温酒加冰块的话，罗尔夫一定会誓死也要喝干整个酒吧的。

罗尔夫粗鲁而自私的行为为其他人树立了“榜样”，像罗尔夫一样“大胆尝试”者不乏其人。很快，两三个人对打着离开酒吧吧台的越来越多，而且各个都面带微笑。罗



华尔街追梦实录

尔夫觉得心里热乎乎的，对自己能抛砖引玉，为那些最需要酒精麻痹的人带来了快乐的解脱而自豪。欢乐的夜晚就这样开始了。

人们不断大量向喉咙里倾倒酒精的同时，舞池和舞厅里也开始人满为患了。此后的情景足以说明，有一样东西是无法用金钱购得的，那就是优雅。最疯狂的时候，眼前只见到处是醉得糊里糊涂的投资银行家们在舞池里推来搡去，这大概已经是当时他们能想象出的“优雅旋律”了。至今罗尔夫每当想起当时的情景，都会暗自祈祷，但愿文明世界的人们永远不要面对这番不堪入目的情景。

上述的情景通常只不过是董事经理和公司高级职员必须面对的诸多阵势中的一个而已。大多数时候，高级银行家们还是深知该怎样和舞池中这群初出牢笼又欲望十足的毛头小子混成一片的；愿意亲自披挂上阵者自然也不在少数，乐意屈尊来到舞池这边的执行董事大多是为追求年轻的女助理而来的。罗尔夫已经意识到，大批年老的执行董事找年轻女性寻欢作乐，可谓帝杰每年一次的假日舞会上必然上演的“节目”了。与平常的公事社交不同，假日舞会仅限于帝杰内部员工参加，妻子、丈夫和所有的亲人都允许跟来。那些放肆的执行董事们至少可以在这个晚上，不用顾及众人的舆论，大胆追求20多岁的年轻银行女助理，反正只有亲眼目睹的帝杰员工才会知道到底发生过什么。

罗尔夫则几次下到舞池中，试图展示其芭蕾舞方面的

假日舞会



才艺。但晚上最高兴的还是坐在紧挨着舞池的一张桌子旁边，一杯又一杯地往肚子里灌杜松子酒，嘴里还时不时地叫嚷着脏话。看着一位50几岁的老董事和另一位27岁的年轻助理，前后夹击着一个胸部丰满的女助理，罗尔夫感到非常有趣，至少第二天闲扯时，又多了一些素材。

舞会那天晚上，罗尔夫在某一时刻之前还是正常的，属于文明社会的一分子。但当喝下第11杯或第12杯酒之后，他觉得自己好像变成野人了一样。然而当时罗尔夫的思维以及判断力正好和他的本能活动力相吻合，作出的反应似乎非常适合当时的情景。

罗尔夫坐在舞池边的一把椅子上，在将最后几口酒精吞下肚后，顿时陷入了饮酒过度后那种晕头转向的状态。罗尔夫正好和另外两个执行董事同桌，每个都是大醉不醒了，其中一位曾于几周前同罗尔夫共同起草过一份项目建议书，那时这个家伙着实把罗尔夫折腾惨了。25岁的罗尔夫，25年来一直都在应该撒尿的地方方便。但那天晚上，罗尔夫也许是有点不正常了，或者是对和别人一样到厕所去方便已经感到厌烦了，更有可能是因为到帝杰工作了4个月后，罗尔夫养成了习惯，对那些折磨过他，令他的生活一塌糊涂的人，一定要还之以颜色——以致于他喜欢在这些恶棍的鞋子上方便！不管原因如何，随着下腹部所感到的压力越来越大，罗尔夫开始考虑到厕所去方便以外的选择了。当然，坐在罗尔夫左右的几位执行董事对他的变化



丝毫没有发觉。即使罗尔夫就地解决了自己的“内急”，这些蠢货董事们也得过一会儿才能明白过来：原来是身边的这位助理发出了叮叮咚咚的水流声。这些人一定会大惊小怪地四处寻找声音源自何处，如此以来就会引起更多人的怀疑。罗尔夫看到了眼前桌子上铺着的亚麻台布，台布很大，四角儿耷拉到了地板上——绝好的隐蔽物呀！此时的罗尔夫又喝了一瓶啤酒，主要是为即将出炉的“玉液琼浆”准备容器！万事具备了。罗尔夫侧身走近了那张桌子，将空啤酒瓶子一脚踢到了台布的下面，然后用手撩起了台布，把它盖在自己的大腿上，千万别紧张，放松……

5秒钟的放松的确有用。不仅使身体得到了一流的慰藉，而且为罗尔夫增添了很多的勇气，毕竟他是在干一件与投资银行家身份极其不相称的事情。罗尔夫心里却在为自己感到骄傲。心想：日后对我的孩子提起这件事情，让他们知道在我职业生涯中的壮举，他们一定会为他们的父亲而感到自豪的！啤酒瓶子一点一点地热了起来，罗尔夫觉得自己的计划似乎应该有所调整了。凭感觉，罗尔夫意识到酒瓶里好像只有2盎司的容积。问题在于罗尔夫的体内积攒了大约12盎司之多的“琼浆”，但已经打开的阀门很难再关掉了，没办法，最后他只好把酒瓶往地上一扔，干脆肆无忌惮地“一喷为快”，彩虹屋的地毯和执行董事们的鞋子都得到了沐浴，沐浴在罗尔夫的“恩惠”中。那天晚上，坐在罗尔夫周围的董事们回家如果检查一下裤脚和皮鞋的话，

假日舞会



一定会发现很多奇怪的斑点。这些都要归功于罗尔夫了！

方便之后，罗尔夫又恢复了平静，想起了来这次晚会的初衷——结识一些甜心宝贝，寻找那种自由的爱。实际上，整个晚上，罗尔夫徜徉于各个桌的秘书之间，和很多人都亲密地交谈，但他心中的候选人却没几个最终能成为他的“爱”。罗尔夫看到特鲁珀时，一下子拦住了他。

“特鲁珀，怎么样？”

“没什么。”

“我刚才痛快极了。我在桌子下面撒了一大泡尿。”

“什么？你干了什么？”

“我在桌子下面撒尿了。”

“那你还坐在这里干什么？还不把你的丑屁股挪开那个地方，蠢货！”

“是啊，我想最好是这样。”

“那，罗尔夫，接下来你打算怎么办？晚会好像还要再开上1个小时左右，之后这个地方可能会关闭了。问题是我们继续呆在这里，还是趁此机会到别处找点什么乐子？”

“什么意思？你说的乐子是什么？是脱衣舞吗？”

“是呀，你还有什么点子？”

当时，特鲁珀和罗尔夫都应该意识到自己都已经喝得酩酊大醉了。否则他们两个怎么会在经济状况已经非常拮据的情况下，竟然还昏了头似的想离开这样一个已经由公司完全负担了的、金碧辉煌的晚会？就是为了去欣赏女人



那该死的肉体！他们俩的脑子里当时就只想着能到上演脱衣舞的性俱乐部去，盘腿坐下，找些黛利拉(Delilah)一样的妖妇，不仅让她们转来转去地献舞，还可以肆意地抚摩个够——当然不是免费的。假如有人说性变态是天生，而非后天形成的，罗尔夫他们一定会大加反对的，因为他们自己就是例外。罗尔夫等人都是因为工作的关系才变成性变态者的，是工作把他们逼得如此疯狂。每周工作上百小时，也就是说，周五、周六和周日，他们在办公室加班的时候比休息的时候多。除了工作，他们几乎没有什么生活可言！这些银行助理周末根本没有时间约会、结识女朋友或同什么人建立恋爱关系。一旦有机会晚上外出，他们肯定会充分把握机会。银行助理们还都养成了另外一个习惯，认为无论什么事情，只要钱花到了，就一定能得到。具体到假日舞会那天晚上的情形而言，罗尔夫等人绝对不会浪费时间、颇费周折地去讨女助理们的欢心，因为即使如此卖力，最终能带某位女助理回家过夜的把握性也不过50%而已。与其这样，还不如花钱到脱衣舞厅，那里注定会有很多女人小心伺候的，而且是万无一失呀！罗尔夫等人的脑子里，从来就觉得这类显而易见的事情还用得着比较吗？

特鲁珀和罗尔夫想了想，决定从两个选择中择其一。他们可以到较高档次的酒吧，如“基点酒吧”(Scores)，“张力酒吧”(Tens)或“名人沙龙”(VIP Lounge)等；也可以选择去相对放纵一些的所在。掷色子的结果，他们去

假日舞会



“穹顶”酒吧(Vault)，一家位于红灯区的性俱乐部，那里提供所有性虐待狂与受虐狂服务(S&M)，简直就是受虐待而性变态者的人间天堂。

罗尔夫和特鲁珀最后还是决定改到“合欢剧场”(Harmony Theater)，这是一个比脱衣舞厅稍微齜齜，但又不像“穹顶”酒吧那样低品味的地方。在“合欢剧场”，只要花1美元就可以让你把美女摸个够。特鲁珀和罗尔夫到了以后，就开始四处寻找梦中的“情人”。没过多久，事实证明，不仅仅特鲁珀和罗尔夫有享受性娱乐的渴望。他们俩来到“合欢剧场”不到一个小时，“水桶”迪帕克、“巨人”伊萨克和斯利克等都走了进来。罗尔夫猜想，这些人肯定也是来找“乐子”的。

在罗尔夫看来，一晚上的纵情狂欢只能加速一件事情——对银行助理生活之悲惨的认识。然而，这一晚上对特鲁珀的影响却是相当深远。舞会后的那天早上，罗尔夫虽然还带着几分残留的醉意，但脸上还是洋溢着灿烂的笑容走进了特鲁珀的办公室。他是想来和特鲁珀大摆龙门，一起回顾昨晚的好时光的，可看到的却是一个为“贞洁”所困的特鲁珀。

“特鲁珀，算了吧！昨天晚上不是很好吗？什么时候我们再一起出去？我想还是去‘合欢剧场’，那里的女孩子挺不错，咱俩一起去，怎么样？”

“不知道。我心里不好受。”



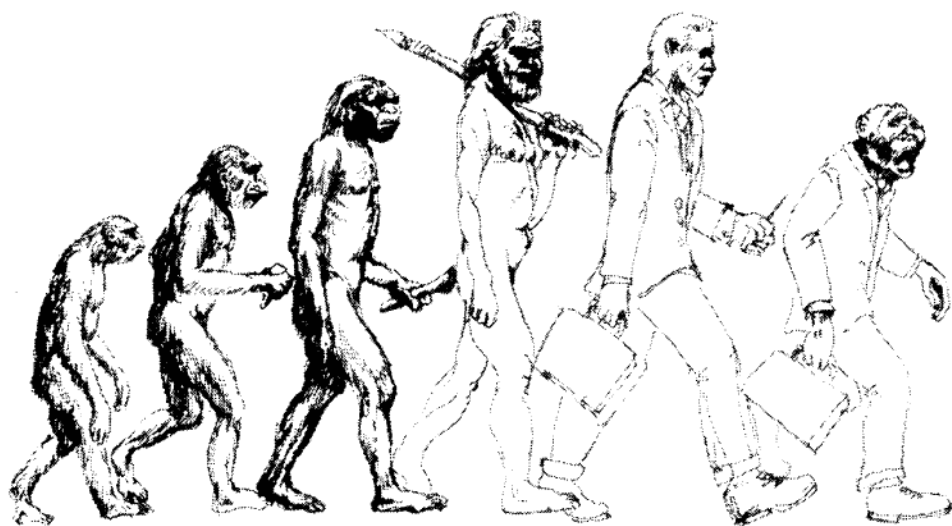
“有什么不好受的？你他妈的什么意思？”

“是因为玛乔丽，别告诉别人这是我说的，但我对自己昨晚的行为的确感到懊悔。”

玛乔丽就是特鲁珀在芝加哥的女朋友。特鲁珀一年前认识了玛乔丽，从此两个人的关系似乎就定了。她知道特鲁珀工作非常忙，以前特鲁珀也曾希望能多抽出些时间和玛乔丽相处，但她毕竟生活在芝加哥，而且玛乔丽很难想象银行助理的时间表到底有多么满。这样其实最好不过了！罗尔夫知道特鲁珀很喜欢玛乔丽，可是以前特鲁珀从来没有因为对玛乔丽的爱而不去鬼混呀。罗尔夫渐渐从特鲁珀眼中看到了一种只有大学刚毕业的年轻人才有的眼神。那眼神令罗尔夫感到害怕。特鲁珀已经开始良心发现了，真是麻烦大了！

第13章

起草会议的日程



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



有时我觉得，当今美国最难解决的两个问题是：如何保持收支平衡和适时结束会议。

——罗伯特·奥尔本

特鲁珀和罗尔夫早就知道，开会银行家生活的重要组成部分，但是他们未曾想到这些会议会发展到如何荒谬的地步。银行家的会议和埃博拉病毒(Ebola Virus)十分相似，最初很小，但成长得非常快，直到把周边的资源耗尽，发展壮大脚步才会停下来。参加会议时，特鲁珀和罗尔夫有时觉得自己好像在打篮球，本来应该是每队2名队员参加的游戏，双方却分别有25名球员上场。特鲁珀等人从来没有真正搞明白为什么银行一开会就失控，但他们能隐约地感觉到，这大概和新一代银行家成长的环境有关。

银行业创始之初，银行家们和毒品贩子存在诸多的类似。银行家也是对客户说：“我的货色最好，只有我才能真的为您解决问题。”客户暗自思忖：“这家伙外表看上去还挺像样儿，也比较机灵，大概能满足我的要求吧。”于是客户购买了商家推荐的货品，带回了家，将之纳入自己的投资组合中，接下来的就是耐心地等待了。这些金融产品不



起草会议的日程

是狂跌，就是暴涨，要不就是风平浪静，没有任何的变化。可只要那些货品没有攀升，客户就不能实现发财的目的。客户也有倒霉的时候，运气特别差的话，买回来的那些烫手的金融产品也有可能要了他们的小命。这就是动物界的“物竞天择”的道理。

在1929年的股市“大崩盘”前，银行家卖给公众的好多都是些“破烂货”，而且还号称证券。银行家们好像在把一小包面粉包起来，硬对客户说是可卡因。反正客户不会在意，他们从来也没有尝试过可卡因，不知道应该是什么滋味的。有的家伙更傻，买同样的一包面粉，却愿意出比常人高很多的价钱。此后突然有一天，有人偶然吸食了一点误以为是白粉的“面粉”，恍然大悟，原来纸包里根本不是可卡因！那些白色的东西全是些一钱不值的东西。这个“发现者”卖出了拥有的面粉，并把自己的发现告诉了朋友。他的朋友紧接着给经纪人打电话，也要求抛售自己的那份面粉，同时还把这件事情告诉了更多的朋友。不久，一传十，十传百，大家都纷纷将所有的面粉出售，谁也不想再买进了，所以就发生了“大崩盘”。整个游戏至此暂告结束。

鉴于当时谣言四起的局势，联邦政府决定建立相应机构来约束银行家们毫无规范可言的证券推销行为，制止以次充好的不良销售方式，不允许银行家们将“面粉”当“白粉”，强加给毫不设防的公众。为了真正达到上述目的，



当时的美国总统罗斯福和立法机构联手，于1933年起草了《证券管理条例》(Securities Act)和1934年的《证券交易条例》(Securities Exchange Act)。此外，根据这些条例的精神，还专门设立了证券交易委员会(Securities and Exchange Commission, SEC)，负责统管美国国内的所有证券发行和交易行为，直至今日。

SEC的工作作风是典型的官僚主义的那一套。它们原则上从来不“批准”新的债券的发行。如果某项交易通过了该机构的审核，得到的“正面”答复也只能是“不反对”。换句话说，一个公司和其代理投资银行如果想向市场发售债券，提交SEC审批，但SEC从来不会加盖公章表示同意，SEC最多会答复“我们并不认为此项交易有何不妥”。就像好多男人在外面有不轨行为后不愿坦言承认，只好对女友采用“双重否定”的语言技巧来搪塞一样。

政府规定证券发行商每次向投资者推出新的证券时，都必须先向SEC登记申请。申请中详细列明了发行公司的资料和所发行债券的性质。这些申请表格最终必须向投资者公开，分门别类地各自称为S-1表格，S-2表格，S-3表格，和S-4表格等等，当然种类和数量很多。所填表格的类别依照要发行证券的种类而定。这中间最重要的是，法律规定这么做，也就是说，任何银行家都没有例外，必须先填好申请表格，获得所需的所有批文才能正式经销发行的证券，赚取相应的佣金。银行家再也不可能仅凭一张嘴，告诉投



起草会议的日程

资者他发售的证券是最好的，发行公司属于飞速成长型企业等就可以博得公众的信任。现在，一切的一切都要落实到白纸黑字上。这样一来，银行家自然会多了几分顾忌，因为他们所作的一切都被记录在案了。一旦出了岔子，购买证券的投资者知道找什么人理论，或者到什么地方寻找适当的补偿。

一向乐观的银行家们认为，这种提前登记申请的制度也是个机会嘛。既然不得不准备这些文件，银行家觉得完全可以按照他们的方式来处理整个申请过程。他们把这些文件设计成一本销售手册，有很多彩色插图、推销用的材料等，旨在向公众说明他们发售的这些证券所代表的简直就是绝好的、千载难逢的投资机会。银行家们一边把申请表格提交给SEC审批，一边将它印制后寄给所有潜在的证券购买者。在购买者收到上述宣传材料后，银行家会带上发行公司管理层中最体面、最长于言辞的家伙，一同到那些大型客户那里进行展示和推销，这就是所谓的“路演”（路边的演出），和19世纪末流行于美国的药品宣传巡回展出差不多。只不过现在的“路演”不再像以前坐着大篷车云游四方。银行家和公司管理人员都使用私人专用喷气飞机，飞来飞去。这些人住在豪华的宾馆，在大饭店里进行推销和展示，这样，投资者可以一边享受上等的美味佳肴，一边聆听银行家们描绘着“如果购买了该公司的证券，会发多大财”的宏伟蓝图。投资者在决定购买某种证券前，必



须先得信服发行该证券的公司管理人员的确非常懂得经营之道，而且该公司和所选择的投资银行真的是一对上好的组合，能为投资者带来丰厚的收益。

“路演”正式开始前，银行和公司方面要合力草拟出推销时必不可少的销售手册，也就是《招股说明书》。起草这份文件可不容易，首先要向证券购买者说明该证券具有相当大的商机；另一方面，它还得满足方方面面的要求，比如SEC的申请登记规则等。

很久以前，有人想出了一个办法，给起草《招股说明书》时所开的大小会议起一个听起来非常响亮的名字，人们就不会对这种会议所浪费的时间给予过多的关注了，于是，这类会议被称为了“文件起草会”。所有的银行助理都曾体会过出席“文件起草会”的滋味，罗尔夫和特鲁珀当然也不会例外。

“文件起草会”的出席者形形色色。大家坐在一起，讨论来，辩论去，就《招股说明书》应包括的内容各持己见。

银行家一般都会出席，他们希望《招股说明书》中只说好话。所描述的发行公司的形象越好，银行家推销其债券时就越容易；证券越容易卖出去，委托他们的公司就越容易满意。这就意味着佣金滚滚而来，佣金是银行家的生命呀！

银行家聘请的律师，即证券承销的法律顾问，也会出席。这些法律顾问的任务是确保《招股说明书》中不能有

起草会议的日程



任何的谎言和虚构内容，以免日后大家遇到麻烦。所以，这些法律顾问必须得会把该文件转换成拐弯抹角、晦涩难懂的语言，将来就算是拿到法庭上作为呈堂证供，法官和陪审团也看不懂说明书到底讲了些什么，甚至连《招股说明书》想说些什么，不想说什么，一概搞不明白。这些律师真是太狡猾了。

出席者还有公司方面的代表，公司的首席财务官会站在公司的立场发表看法。有时候，公司的首席执行官也会出席会议，这要视这笔交易对公司的重要性而定，如果此项目为公司首次向公开市场融资，公司的首席执行官一般会挑选会议中间的一天，来参加一下午餐会。通常公司方面还会派一些低级管理人员列席，比如投资有关部门的人员等，如果交易不成功，首席财务官至少能找到“垫背的人”代其受过。

公司聘请的律师也会在场，和银行的承销法律顾问的职责类似，这些律师同样是负责剔除那些半真半假的陈词，因为这样的词语日后会给公司惹上麻烦。有时，银行和公司的律师所持立场相同；但更多的时候，两者会相持不下。发行中一旦出了纰漏，银行和公司都觉得对方应该负全部责任，这就是为什么两家的律师大多是相互对立的。

公司也会要求其会计师出席会议，他们的任务是公正和全面地向与会者展示公司的财务状况有多么良好。《招股说明书》中有相当的篇幅介绍公司的过往业绩，会计师必



须保证所有数据的准确性。说明书最终定稿前，会计师要最后一次对数字进行“调整”。他们需要花很多时间和公司商讨什么样的数字放在说明书里才算最“合适”。他们对业绩数据进行的会计专业调整，常常给他们那敏感的心理感受带来“不适”。讨价还价的最后，公司甚至可能会因为对会计师的态度和做法不满，而开除他们。也就是说，如果这些会计师想保全自己的饭碗，就得千方百计地站在公司的角度来思考和解决问题。实际上，大多数的会计师并不希望砸掉自己的饭碗。

假如各个方面只是派一位代表参加“文件起草会”的话，事情可能会进展得相当顺利。五六个人聚在一起，花上三两天的时间，《招股说明书》就写出来了。问题是如果每个机构都派来了一个小分队，那么情况就会像进入临战状态一样。

律师来开会会带着经营合伙人、一位助手和一位帮办。合伙人负责辩论，助手负责在说明书草稿上加注铅笔记录，帮办则负责复印和发送传真。初级银行职员在自惭形秽的时候，可以看看那些律师的助手，自我感觉便会立即好起来的。因为他们和银行助理的工作时间相差无几，但工资却低很多，工作也单调无聊许多，只要有罢工，最应该参加的就是这些人！

银行家参加会议的时候，陪同的有一位执行董事、一位副总经理、一位银行助理，有时还会有一位分析师。借助庞大的阵容，银行家想向他们的委托人展示自身的能力



起草会议的日程

和威严。公司委托人看到这么多的“金融专家”，没有理由觉得交易会失败呀！碰上好几家投资银行联合承销某种证券时，各家银行都会派出自己的人马出席“文件起草会”，但是只有主办行会组织全套人马出席，其他协办行觉得此交易的佣金不足以让他们如此兴师动众，所以大多只派一位银行助理连同几位银行家出席这次起草会。

按规定，每家承销商至少要派一位银行家出席起草会。这样做有两个理由。首先，所有承销商都希望自家公司的名字能准确无误地印在《招股说明书》的封面上，只有银行助理才会特别关注这一点。初级银行职员最重要的一项职责就是保证自己所在银行的名字能拼写准确地印在《招股说明书》的封皮上，然后还要确保《招股说明书》的封皮和扉页从色彩到字体都非常得体 and 醒目。其次，协办行至少选派一位银行家出席起草会议，也是为了防范其他承销银行在其缺席的情况下，投票剥夺该银行作为协办行的承销权利。在不知情的时候就被其他合作者剔除在外，将自己“裸露在狼群”里，更让人感到难堪。

“文件起草会”的第一天在公司法律顾问的办公室进行，所有文件也由公司的法律顾问掌握。各位代表偶尔也会在公司会议室里见面，会议室中间摆放了一张大桌子，可容纳20~30人。大家来这里可以喝喝咖啡，聊聊天，稍事休息一下，花费当然是记在公司的账上。

银行助理们首先要做的是找到其他投资银行的助理，



结识对方，介绍自己，其实是为了探究对方的实力。就像两只狗在公园里碰上，彼此闻着对方的屁股，从而判断是不是自己的对手。助理大致可以分两类：懂行的和不懂行的。可以从他们眼神里了解这位助理到底属于哪一类型。深知游戏规则银行助理懂得，自己在行事的时候只能唯唯诺诺，表现得越卑微、越温顺越好，自己的身份和艺妓没什么两样，都是任人驱使的可怜人。不明白这其中奥妙的银行助理会以为自己是“先驱”，能神奇地促进交易的达成。他们自恃在驾驭一个庞大的马队，而实际上他们却像负重的骡子般，被别人驱使着。为了让所有人都能看到，他们的前胸口袋里别着蒙特布兰克牌(Mont Blanc)钢笔，手提崭新的考奇牌(Coach)公文包，脚登闪亮的皮鞋。这些助理恨不得和屋子里所有的人握手，不断重复着认识对方自感非常之荣幸等恭维的话。那低三下四的样子真令人同情，其实，他们应该明白这些和他们握手的家伙不可能是朋友，更应该是羞辱他们的敌人才对。

公司的法律顾问在第一天的会议前就准备好了一份大纲，主要阐明《招股说明书》的起草应从哪些方面着手。有了这样一份大纲总比没有的好，但大纲非常粗略，粗得好像公共厕所里的厕纸一样，本来应该是卫生纸的粗细程度，但擦在屁股上感觉好像砂纸一般。大纲的首页是公司情况简介，下面每一页都仅有一个章节标题，却占了整整一页的篇幅。公司为此花费肯定不小，但在《招股说明书》



起草会议的日程

的终稿中，几乎看不到任何大纲中曾经列明的内容。

参与起草《招股说明书》的人从来都没有享受过“著作权”的荣耀，因为文人写作时通常遵守的原创精神和行业道德在这样的“起草”中并不适用。文学写作中的很多规矩条例也许只是针对那些值得被人剽窃的“佳作”制定的。《招股说明书》反正没什么价值可言，所以写作的相关规定大概没有涵盖此类“起草”活动的必要吧！银行家本来就不以富于创造力而见长，所以他们在描述某家公司的业务和业绩的时候，有独到见解和精彩措辞的可能并不很大。银行家也许完全有能力将公司简介娓娓道来，但由于那些偏执的律师总是百般挑剔，所以他们的句句妙语最后也根本不可能被写进《招股说明书》。《招股说明书》没什么精良肉块，最多就是掺杂着零星的肉渣或极少的火腿而已。

《招股说明书》到底应该包含什么内容一般是由传统和不断修改的规矩共同决定的。各个《招股说明书》的具体内容有可能会略有不同，视具体的交易性质而定，但有些部分属于《招股说明书》的固定保留内容。下面列举的就是《招股说明书》的大纲。对于那些外行的银行家们，也许您自身的决断力和理解力并不差，只不过对银行里的这些繁文缛节不了解，希望能认真阅读一下以下各项，可以起到入门启蒙的作用。

总述

这也是第一部分。起草人员75%的时间会花费在这一部



华尔街追梦实录

分的写作上，也是投资者将来阅读得最积极的一部分。这部分要想办法在2~3页的篇幅内，将《招股说明书》的主要内容介绍给读者。包括：为什么说这家公司发行的证券是最好的，或和业内其他公司发行的证券相比，也算得上是很不错的；以及为什么说这个证券一定属于高增长型，绝对不会让投资者被“套牢”等。这部分还要告诉投资者，公司是怎么在同行业内、本国家内，甚至是全世界独占鳌头的。投资者自然会暗自思量，这样一来，投资者本人不也就拥有全世界市场份额的一部分了吗？！这部分中的谎话、大话比任何其他部分都多。

“中庸之道”决定了毕竟大多数的企业属于业绩平平之流，每个行业只能有寥寥无几的几家公司算得上“佼佼者”，这一点和银行界每每都想把委托发行的公司装扮成“行业领头羊”的形象而隆重推出的指导思想，简直就是格格不入。《招股说明书》中的公司简介部分常常因为论据不足，所以就改成“含糊其辞”，总述部分则全都是些不着边际的描述。起草这些文件的人认为，读者阅读后如果觉得非常含混，感觉不到被介绍的企业的“平庸”，这份《招股说明书》总述就是成功的！

风险因素

《招股说明书》的这一部分是律师们的最爱，公司将来可能会出现的问题会悉录在此。很多年前，银行家、律师和公司方面都愿意在这部分上花费很多的时间，为了应该



起草会议的日程

包含什么内容的问题争得面红耳赤。银行家和公司当然不希望列举的问题太多，投资者看了会被吓着，也许就会因此放弃购买其债券的想法了。律师除了上述担心外，还要保证自己的确有效履行了职责。双方为此互不相让。突然有一天，灵感来了，一位年轻的律师想出了一个非常狡猾的策略。风险因素的描写中最好应废话连篇，致使读者会因为读不明白而最终放弃阅读全文的兴趣；这样，投资者很可能会忽略掉其中那些重要的“风险”描写。天才的构思！所以，现在每一笔交易的《招股说明书》中最多只有一两个真正相关的风险因素罗列其中，其余都是故弄玄虚的胡说八道。假的太多，真的太少，真的风险自然被埋没了、忽视了。创造出这种“起草”策略的律师将永远被世人铭记，成为“《招股说明书》撰写荣誉学院”(Prospectus Drafting Hall of Fame)的成员。

收益的用途

不是所有投资者都懂得关注这一部分，但实际上他们应该重视这部分的内容。仔细阅读一下，投资者就可以了解，发行证券所获得的资金被派作了什么用场。如果融资所得没有纳入公司资产的扩大，以帮助公司的进一步发展，而是被支付给了现有股东或高层管理人员，最好不要买这样的公司债券。因为如果那样，显然，公司主人在不断地抽取资金，所以说，投资者没有不断为其提供资金的义务。



代表性财务数据

内行人把这部分也称做“公司财务业绩的独到展示”。在此，银行家和会计师会使出“吃奶的劲”，努力把委托公司“展示”成财源滚滚、利润丰厚的“赚钱机器”。假如这家公司现金流较好但利润不佳，现金流会被用特大号字体醒目地展示出来。有的公司现金流量和收益都不理想，就是发展速度奇快，财务报表的下面就会非常打眼地列明了与上年同期相比，公司今年的总收入增长了多少，增加了多少个子分公司或员工数目大幅增加等内容。银行家和会计师最愠的是那些根本没有收入或销售额的公司。既使魔术大师胡迪尼(Houdini)见了收入为零的情况，恐怕也无法将之变成业绩良好的公司。这时，委托公司会非常非常地友善，和纽约地铁站里的职业乞丐们一样，连声哀求：“求求您了，我真的很需要资金。绝对不是玩笑，我发誓。就舍给我一点汤吧，外加一小块三明治。”

管理层对公司财务状况及经营效益之分析与预期 (MD&A)

MD&A可以凭空为你造梦，还可对失误进行修正。“代表性财务数据”部分已经将数字扭曲重塑后转移了读者的注意力，并向投资者展示出公司的“最佳状态”，MD&A为“拉选票者”提供了进一步阐述和宣讲的舞台，公司方面借此为自己所犯的错误申辩，为自己的成就而大肆鼓吹。总



起草会议的日程

之，公司方面在这一部分中会绞尽脑汁地向投资者说明公司之所以成为或应该成为现在的经营状况。例如，收入下降了20%，原因是……支出猛增以致于无法控制，这当然也是有原因的，是因为……等等。

业务范围

这里会完全照抄“总述”部分的内容，但会增加双倍的言之无物的形容词和让人无法相信的细节描写等。如果第一次看到上述内容还能读到底的话，这次肯定就没有那般的雅兴了。

管理层简介

这部分主要是管理层和董事会成员的简历。公司里的这些大人物会在短短的三言两语间透露出自己在公司的地位，自然是大话连篇了。投资者可以通过这部分透视出一家公司管理层的“亲密或联姻”程度。判断公司董事会决定融资是不是仅仅为了筹措并抽取资金供自己享用的一个好办法，就是在“管理层简介”部分中列出的各位董事姓名上加一个框，然后仔细阅读这部分的文字介绍，每当发现某位董事和另一位之间存在某种关系时，就把代表他们姓名的框框用线连接起来。假如了解到某位董事娶了另一位董事的女儿，或者某位董事恰好是另一位董事的老部下等关系时，就将他们各自的框框用线连接。完成后，不难看出，原来是一张“蜘蛛网”。如此看来，这家公司的债券



不应该买!

主要股东和出售股权的股东

这部分介绍了公司持股最多的股东，如果是股票发行交易，还会涉及这些大股东是否有意出让其股权。公司为少数几个大股东所把持并非一件坏事，因为这些人持有公司的股票数量很大，一旦股价下跌，他们会和所有本钱较小的小股东一样感到“切肤之痛”。处于上述原因，大股东会更好地将所有股东的担心、恐惧和渴望投资能获得高回报的心情表达出来。

大股东如果大量出售所持股份，最好不要冒然行事。当投资者追问为什么诸如公司的大股东等“知情人”都在出售公司的股份时，初级银行职员早就准备好了一套圆滑的说辞。

“噢，出于股票流通性的考虑吧。”

“另有资产组合计划，没什么特别的。”

“想多样化投资，不能把鸡蛋都放在同一个篮子里，对吗？”

按照常规，非常了解情况的人都在撤资，投资者就不应该再向这家公司注资了。

承销

这部分指明了哪家银行或经纪行被指定为此次交易的承销商，各方承担的份额有多大等。具体实施的时候，少



起草会议的日程

数获得承销权利的投资银行或经纪行将整个交易委托给大量的经纪人事务所或同业协会，进而再由它们把债券销售给投资机构或散户等。当然，经纪行比众多经纪人事务所中的任何一家都要更赚钱，但即使午餐质量不高，总比没有强。所谓同业协会就好像“巢屋”酒吧(Treehouse Club)一样，鱼龙混杂，只要不是彻头彻尾的大坏蛋就可以参加。所以各个投资银行都豁出命争取成为交易中的承销商。银行界有一条不成文的约定，即使没能成为主办行或协办行，所有参加竞争的银行都自动成为承销证券时候的“同业协会”中的一成员，相当于得到了末等奖。

财务报表

这才是《招股说明书》的骨血所在，应该放在最前面的。而且这部分允许发挥“创造力”的余地最小，因为财务报表必须遵循另外一套非常严谨的会计准则来完成。银行家在此没有发言权，那些谨小慎微而且极其精于计算的会计师才有最终的决定权。银行家并不是因为自己在这部分内容的取舍问题上不能施展“才华”而感到懊恼，主要是由于撰写财务报表时，事事都得听会计师的，这一点让他们愤愤不平。主事的如果是公司的首席财务官也行，偏偏是个小小的、可恨的会计师，这些人整天就会将事实、除了事实还是事实的数据记录下来，还有什么本事？！

对于投资者而言，财务报表部分是唯一不含杂质的、



关于公司过往经营情况的记录，借此可以判断购买这家公司的债券的风险。阅读财务报表就像读古老的中文报纸一样，要从右到左，由下至上换行地读。

《招股说明书》的整个起草过程少则5天，多则10天才能完成。参与者大多在20~30人之间，也就是说，折合起来大约需要100~300个工作日才能写完。就这样一篇花费将近1年时间才得以完成的文件，最后竟然没什么人有兴趣阅读它！随便挑选1年，将这1年中总共花在各种《招股说明书》上起草的时间加起来，恐怕连攻克癌症的办法也研究出来了。尽管癌症疗法所能带来的收入和撰写《招股说明书》相比，要低得很多。

银行助理在说明书的起草过程中和高级银行家所起的作用没什么两样。有些高级银行职员不让助理说话，只需要他们安静地坐在那里充数，别睡着、别乱动就可以了。有的高级银行家则喜欢在自己不在的时候让助理代行其事。比如高级银行职员想出去打几个电话，他们就会对与会者宣布：“我得出去一会儿，我的助理在这里暂时负责起草的事情。”这样一来，如果开会的各方因为某个句子如何用词的问题争论得喋喋不休的话，助理就会站出来说上一句：“好了，我们还是抓紧时间继续吧。”就这么点用处！

银行助理的另外一个职责就是在文件基本成型的时候，将其中的内容调整为符合自家银行相关规定的格式。每家银行都有格式的要求，里面详细地写明《招股说明书》应



起草会议的日程

该采用的字体，字体选择的位置，在什么地方加小标题，财务报表中的哪一行要加下划线等。这些细节其实非常重要，罗尔夫和特鲁珀做梦都想在《招股说明书》起草委员会中负责格式问题。他们两个下决心要成为沃顿和哈佛培养出来的最好的“格式”投资银行家。

由于说明书的起草过程非常缓慢、极其痛苦，大家都恨不得完了事就能彻底忘记这段经历。其中最难作出的决定是这样一个问题，即在为了让自己不致于睡着而需要饮用的咖啡的数量，和此后由于咖啡因的利尿作用而导致的来往于会议室和厕所的次数之间，找到一个较为合理的平衡点和契合点的问题。其实这来来往往的“活动”，也在那单调得让人无法忍受的会议进程中，为与会者提供了稍许的休息机会。特鲁珀曾经问过罗尔夫，在他参加过的所有“起草会议”中，有没有喜欢的？罗尔夫苦思冥想了很久，想的时间之久让特鲁珀都担心罗尔夫的脑子要想炸了！经过很长时间的琢磨后，罗尔夫确信，一次也没有！

罗尔夫和特鲁珀曾经参加过在达拉斯、洛杉矶、华盛顿、蒙特利尔和纽约召开的“起草大会”。今后还可能有机会到毛伊岛的沙滩或乘坐热气球飞越亚马逊河到南美的热带丛林中去参加会议。无论在哪里，还不是一样！依然是令人乏味而无聊！

银行助理们根本无法知道这种“起草会议”一般要拖延几周。每次会议结束的时候又会起草出下一轮会议的日

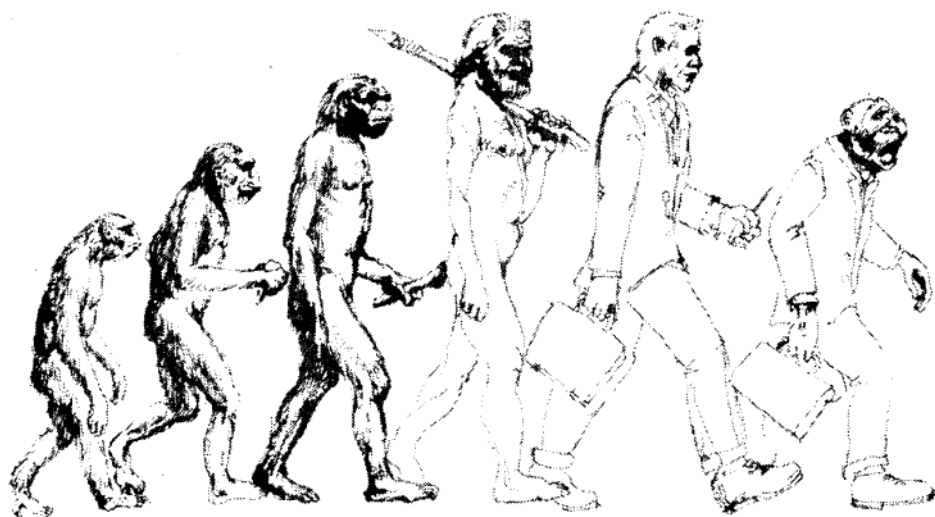


程。助理们渐渐理解了，“起草会议”仿佛化疗一样，谁也不能保证起草完了文件就一定能赢得一笔生意；但不起草这些文件，生意是注定没有你的份儿的！虽然万般痛苦和无奈，但每次会议都是争夺最终胜利的一个环节，所以，每次会议结束后，助理们都希望能看到暗示，昭示着经过此番努力后，自己在竞投中获胜的可能更增进了一步。等吧，总有一天能等到的。

起草是否即将结束是由高级银行家们控制的，而且这一决定根本没有任何客观依据可以遵循。不像想象的那样，与会者在文件草稿上写上了最后一个“i”或者“t”，然后说：“都干完了，可以结束了！”真实的情况比想象的要主观得多。主办行的代表借助其银行内部使用的业绩效益衡量尺度，加上自己的经验和感觉，再借助律师们那种努力使工作时间拖延得越久越好的本领等等，对《招股说明书》的每一部分进行评估。只有在那一部分的起草过程中，平均每小时、1美元合算出的成效低于某一指标时，主办行的负责人才会觉得是发出指令的时候了。于是，银行家们开始在每个人的屁股下面点上火，催促着大家展开新一轮“快马加鞭”的消耗战。由主办行的银行家全权决定什么时候将这些与会者带到什么地方，在哪里大家不会再磨磨蹭蹭地干活了。不再磨蹭的信号就是他们大叫：“等你们的稿子付印呢，快点吧！”

第14章

冲刺阶段



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



这是一个谜中谜。

——温斯顿·丘吉尔

很多初出茅庐的银行家刚开始真正打理实际业务时，就经常听到“印刷室”这个词，所以心里经常盼望能有机会真的“到印刷室那里”工作一次。对那里的事情他们只是好奇，不知道在那儿到底要干些什么，那里到底有些什么事情。他们所了解的就是：只要接到“去印刷室那里工作”的命令，手中正在处理的其他业务都可以放一放，印刷室那里的工作是最最重要的。假如此时副总经理或某位执行董事打电话要求他们陪同出席第二天的宣讲会，年轻的助理们可以借着印刷室的名义，理直气壮地回答：“不行，我得先到印刷室那里工作。”无论是银行里多么高级的官员，都得给“印刷室那里的工作”让路。

“到印刷室那里工作”是投资银行里的人惯用的说法。从来没有类似经历的年轻银行家们根本就不知道到那里该怎么办，他们全都指望着银行助理能多少给些提示。问题是曾经到过“印刷室”那里的银行助理经常声称什么都记不住了，所以他们也无法为那些稚嫩的后生指点迷津。大



冲刺阶段

大家对“印刷室那里的工作”都一无所知，但谁也不想别人把自己当傻子，于是也就没人乐意承认自己的无知。怎么办呢？明哲保身的长久之道就是装糊涂，装作不记得了总可以吧！

罗尔夫和特鲁珀刚到帝杰工作没多久，一天下午，罗尔夫决定逼问一下特鲁珀，让他讲讲什么是“印刷室那里的工作”。因为特鲁珀加盟帝杰以前也曾在银行工作过，罗尔夫猜想，特鲁珀肯定到过“印刷室那里”，自然知道那里发生的一切。

“特鲁珀，我有个问题想问问你。”

“嗯，什么问题？”

“印刷室，我想知道为什么大家总在说‘到印刷室那里工作’，他们到那里干什么？”

特鲁珀沉默了片刻，然后说：“要知道，印刷室是用来印刷材料的，所以大家到那里只是把《招股说明书》印刷成册而已。你为什么要问这个？”

“我对此非常好奇，是因为所有人都在大谈特谈‘印刷室那里的工作’，于是我就很想知道那里的工作有什么特别之处。你说他们只不过是到那里印刷《招股说明书》，什么意思？律师们为什么不能在自己办公室里打印出一份样本，然后让复印中心的人帮他们复印后装订成册呢？”

“因为律师们希望最终的《招股说明书》能是最好的，所以对它精益求精，总想让懂行的负责印刷。也只有懂行



华尔街追梦实录

的人才会选择非常薄的纸，就像卫生纸那么薄。投资者反正也不会读的，至少还可以废物利用，用《招股说明书》擦擦屁股什么的。说明书里当然也少不了鲜艳的插图。复印中心的人是印不出光泽度很好的图片的，你见识过那些家伙印的图片，对吧？别提多寒碜了。其实插图很重要，向别人推销东西的卖点怎么可以太难看呢？”

“这个我明白，但我还是搞不清楚银行家们在印刷室那里能干点什么？我们需要带上围裙，推动曲柄帮着印刷工人印制那些《招股说明书》吗？我真的不明白。我们不会是帮助排版吧？为什么非得到印刷室那里工作？”

“银行家们并不直接参与印刷。他们主要是坐在那里起草应该印刷的文件，其实那些文件在律师办公室或会议室里时，他们就该起草完了的。在‘印刷室那里’，这些银行职员可以一边校对稿件的文字，一边喝着啤酒，有空还可以打一打撞球。总之，和他们开‘起草会议’的时候所作的工作一模一样，只不过在‘印刷室那里’有免费的啤酒、食物、撞球游戏、有线电视和任天堂游戏(Nintendo)等等享受罢了。”

“这么多东西怎么会都是免费的呢？”罗尔夫忍不住问特鲁珀。

“并不是真的免费，是委托发行证券的那家公司承担了所有的花费。你可以仔细看看《招股说明书》的封面，上面写着呢：‘……与招股相关费用共计150万美元，均由委

冲刺阶段



托发行的公司承担。’这150万美元差不多都用在印刷、起草和出差等方面了，细分起来包括：长途电话费，啤酒、日本寿司等食物的花费，还有不断改动文稿时需要的文字处理费用等；还有《招股说明书》封面以及扉页上彩色插图的印制费，说明书采用的薄棉纸的费用。再说，《招股说明书》总共要印制3万份呢，虽然实际上只需要1万份就够了。”

“所有的环节都是多多益善，浪费非常严重。订购的食物吃不完，饮料和啤酒多得喝不完，印的说明书也多得根本用不了。交易结束后，无论在银行助理的办公室还是委托发行公司首席执行官的办公室的地板上，到处都可以看到一些剩余的《招股说明书》。仅发行一次债券就剩了1万来份说明书，不知道公司的首席执行官心里会高兴还是不高兴，但在他支付不起这些说明书的高昂代价时，自然会口鼻生疮，心急如焚的。对于公司的首席财务官来说，这些多余的说明书躺在那里好像没完没了地在提醒他们：发行时的花费过大，入不敷出了！”

“我还没有搞清楚，既然到‘印刷室那里’也不过是起草文件，为什么不在律师的办公室或会议室里干呢？”

特鲁珀瞪着罗尔夫，眼神中仿佛在说“你他妈的真糊涂还是装糊涂，你这头蠢驴！”。“罗尔夫，你脑子里在想什么呀？在律师办公室能尽情地喝啤酒、打撞球吗？我反正从来没有这么干过。只有到了‘印刷室那里’工作，才



可能有如此的‘工作条件’，不是吗？好了，别烦我了。”

特鲁珀说的只对了一部分。30年前的实际情况已经决定了，银行家的确有必要到“印刷室那里”亲临指导。那时的印刷都是在印刷厂完成的，银行家们不得不和那些戴着沾满墨迹的围裙、浑身油污的印刷工人在一起，共同监督《招股说明书》的印制过程，因为有的时候，直到最后一分钟，还会有个别的改动出现，银行家就是负责实施这些改动的现场专业人士。现在一切都变了，变得电子化和自动化了，再也没有穿着肮脏围裙的印刷工人了。当今的印刷工人都西装革履地坐在计算机前，一旦《招股说明书》最终定稿了，他们只需按下某个按键，位于宾夕法尼亚州中部或什么地方的印刷厂的机器就会被启动，一份份符合要求的稿件就印好了。

既然这样，银行助理为什么还要出现在“印刷室那里”呢？这就是银行的传统！银行历来把开始印制《招股说明书》作为整个交易的一个里程碑，它标志着事情的进展，说明银行助理们在海边呆的二三个月不仅仅在享受阳光和海风，他们的确也在为银行做事，而且成效还不错呢。助理们涌向“印刷室”，表明他们就要向世人推出经过长时间炮制的“心血结晶”了。为了完成一项交易，银行助理可以好几个月深居简出地工作，要克服无数个前进道路上的障碍，除了自己的合作伙伴外，其他人对此根本就是一无所知。在大家眼里，这些助理只不过消失了3个月。还有人

冲刺阶段



觉得，这些助理是不是躲起来生儿育女、尽享天伦去了。父母和朋友也很奇怪，为什么作助理的就得整天加班、整日地工作呢？

到了最后，除了《招股说明书》以外，没有什么其他实实在在的、引人注目的成绩可以证明，参与了某一项目的银行家们在过去几个月打理该业务的过程中，曾经有多少个夜晚都在通宵达旦地工作，此外还经受了无数痛苦的折磨。虽然没有人愿意从头到尾通读《招股说明书》的内容，但银行助理们在交易结束的时候还是要将这些说明书提交给大家，作为自己工作成绩的佐证。《招股说明书》对于银行助理们可不像房子盖好了所作的内装修一样，内装修只不过是个修饰，有了更好，没有也行；但说明书对助理们则不同，好比是摩西和那著名的《十诫》（犹太教、基督教的诫条）一般，简直就是宝贝，怎么能没有呢？《招股说明书》就是证据，若没有了依据，助理们甚至会怀疑自己长期以来所经历的痛苦，其意义何在，不过是一场噩梦罢了！

执行董事们很少到“印刷室”那里，到那种地方的银行最高级别的官员是副总经理，他们也不过是趁大家一大早刚到达、即将开始工作的时候，到“印刷室”那里露露面，呆几个小时，和公司方面的律师及首席财务官握握手，象征性地吃几个甜面包圈，喝点果汁，然后就会离开。临走时还忘不了对助理说些诸如“动脑子处理问题”之类的



话，随即他们自己都会觉得可笑，因为银行助理们早就丧失了独立思考和判断的能力了，这一点副总经理们是很清楚的。

不管怎样，这样的“命令”给了所有银行助理一个短暂的成长机会。助理们觉得自己不再是别人的“跟屁虫”了，可以负责任了，成了一个真正的人物。多数情况下，助理们会感到分外的激动。所以，所有日后升任高级银行管理职位的人员都会记得自己还是银行助理时，在“印刷室那里”工作的经历。在那里，权力给他们带来的那种飘飘然的感觉，第一次向那些秃头律师吆五喝六下命令时的愉快心情，还有指使勤杂人员提供服务的优越感等等，过多少年都会历历在目。“通心粉已经凉了，你去帮我热热，要快！”

印刷室那里的工作完全是由银行助理们在掌握着。他们对公司的首席财务官声称，银行方面作为此次交易的承销商，已经动用了一切可以调动的人力和财力；他们还命令销售部门的人和经纪行及资本市场部门的人，一起草拟出参与该交易的各家经纪人事务所或同业协会的名单，还得负责安排“路演”的人和债券购买者见面的地点和时间等细节。所有这些都是为最终确定和宣布所发行债券的价格作准备的。如果某些“印刷室那里的工作”没能保质、按时地完成，所有安排的进程自然会受到影响，整个交易甚至可能失败，这时，助理们会向公司首席财务官解释道：

冲刺阶段



“这是市场风险因素在起作用”，为了降低风险，最好继续由我们控制全局，及时“调整”就是了。首席财务官听了什么脾气也没有，只能由他去了。

不幸的是，过不了多久，银行助理们就会意识到“傀儡皇帝毕竟只是傀儡，说话是不算数的”，所有参与处理该项业务的人员也许只需要15分钟的时间就可以看出来。助理们深知有很多事情要做，而且时间正在飞速地流逝，而他们自己却不知道应该怎么做才能完成上述急需做完的事情。窘境中的助理这才终于明白：自己已经习惯了听命于人，而不是对别人发号施令。最后，银行助理只得收起了一时的威风，把控制权乖乖地交回公司首席财务官的手中。

财务官会派会计师处理财务方面的具体工作，让律师打理《招股说明书》中有关承销、税收和法律等方面的问题，他们自己则负责管理层的内容。总的来讲，公司财务官把该派的人都派上了用场，单单没有给助理们任何表现的机会，就连那些在文件起草阶段就应该完成，但拖了很久也没能结束的，本该由银行方面负责的工作，也没有分派给银行助理来做。没办法，助理们只有闲坐在那里看着，或者打撞球什么的。

罗尔夫第一次“到印刷室那里工作”的时候，是因为万通电子公司(Ventotronics)首次公开募股。那是一家寻呼通信公司，号称能提供全球最快捷、最可靠的寻呼通信服务。罗尔夫呆在那个鬼地方，整个早上都在看电视上形形



华尔街追梦实录

色色的“脱口秀”(talk show)或者打撞球。实在闲得无聊了，他拿起电话想和在帝杰的哥儿们聊聊天，看看那些可怜虫都在忙些什么，告诉他们自己闲得什么事情都不需要做。帝杰的人没人愿意和罗尔夫聊，只有特鲁珀拿起了电话听筒。因为特鲁珀对“印刷室那里的工作”多少有点了解，下一次等轮到他到那种地方工作时，也许会闲得想掐什么人的鼻子来找找乐儿，也未曾可知呢，所以这次特鲁珀决定容忍罗尔夫的絮叨，和他聊聊天。

“特鲁珀，是我，罗尔夫。”

“怎么样？”

“我在印刷室这里工作呢。所有事情都在按部就班地进行，没我什么事儿。”

“没什么新鲜玩艺儿？你已经打了多少次撞球了？”

“六七次吧。所有的脱口秀我都看过了，嘉宾有萨丽·杰西·拉斐尔(Sally Jesse Raphael)、里奇·莱克(Ricki Lake)、詹瑞·斯普林格(Jerry Springer)、热拉尔多(Geraldo)和詹妮·琼斯(Jenny Jones)等等。虽然哪个对哪个我记不得了，但其中有个人只喜欢和胖女人在一起，另一个有个喜欢偷窃的孩子，詹瑞·斯普林格还是和往常一样火爆，这次他讲的故事是：两个男人爱上了同一个女人，但那个女人却在和另一个女人睡觉。最后获得大奖的故事是：一个有过性经验的男人和另外一个也曾有过性经验的女人，后来结婚了，现在又希望回到从前。天呀！我觉得



冲刺阶段

自己有点不正常。”

“很好，罗尔夫，你现在知道‘印刷室那里的工作’是什么了吧？”

“我难道就不需要做点什么吗？直到那该死的说明书印制完成，我都是什么事情也不用干吗？”

“你的任务就是核对文章的格式和风格。所有财务报表中的下划线都加在了应该加的地方，千万不能加在标题的下面。所有缩进排版出现的副标题都应该设成黑体或斜体。再下来一层的小标题应该再往里缩进一定的空间。最重要的是，你一定得确保我们公司的全称‘Donaldson, Lufkin & Jenrette Securities Corporation’在说明书的封面和封底都准确无误地拼写出来。Securities中的S应该正好位于Donaldson这个词中的小写d和s之间的空隙下方；而且Corporation这个词的最后一个字母n，应该正好在Jenrette这个单词词首的两个字母J和e下方的位置。上面这些事情一定得不折不扣地去做，万一出了纰漏，这份工作你就保不住了。”

“别吓唬我了，你净瞎说。”

“我是认真的，真的。我在那里工作的时候，正碰上一家名为Alex.Brown的公司，那位助理为了名字拼写的错误都快疯了。因为名字的正确拼法应该是：Alex，一个点，Brown。说明书的草稿中把这个名字给印错了，结果那个家伙就没完没了地大叫：中间有个点，一个点，你们他妈



华尔街追梦实录

的听到没有？一直到印刷工人按照他的要求改正过来为止。”

“好吧。我明白了。还有什么应该注意的？”

“有。说明书的蓝本印制好了，你一定得仔细检查。”

“蓝本？什么是蓝本？”

“印刷按钮按下前所有文件的最终版本。”

“按按钮？什么意思？”

“一切就绪后，有人就会按动印刷按钮，一本本的成品《招股说明书》就印制完成了。”

“那个按钮在什么地方？”

“不知道，谁也不知道，这是个大秘密。好像《007》系列剧中那些掌握在坏蛋手里能毁灭全世界的神秘按钮一样，只有负责印刷室那里的工作的‘大脑袋’才知道呢。”

“谢谢你的指点。”

“不客气。”

“我还有一个问题。我刚去过茶水间，冰箱里有很多啤酒，我能喝吗？”

“当然可以。但我建议你到晚饭的时候再开始喝，因为大多数人晚饭后多少会有些疲劳，所以没人会注意到你。千万不要过于明目张胆。有的公司负责人对自己委托的银行代表在工作时间过量喝酒非常有意见，特别在他们认为的所谓‘冲刺阶段’。”

特鲁珀的建议不错，但罗尔夫没有完全听进去。下午



冲刺阶段

的时候，罗尔夫已经喝光了6瓶孤星(Lone Star)啤酒，他觉得自己还可以喝。公司方面的负责人也不再像早上时那样经常打扰他了。

到了晚上，除罗尔夫还在继续喝他的酒，所有人都在拼命地加班加点。有一次，罗尔夫在走廊里正欣赏著名的雷明顿(Remington)雕塑的一个复制品，承销商中的一个拉住他说：“您别紧张，快完了，就快完了。”

欣赏了15分钟后，罗尔夫又回到了工作的现场。那里的情形把他吓了一跳：晚上9点整，承销商方面和公司方面的两班人马箭在弦上，马上就要打起来了。大家都站着，靠着桌子，互相怒目而视。为什么？对《招股说明书》总述部分中的一个逗号的使用位置存在异议。罗尔夫以前从来没有见过为了一个逗号而打架的情况。他提议大家先坐下来喝一点孤星牌啤酒，也许事情会好解决一点，但根本没人理他。

一个小时以后，罗尔夫走进了自助餐厅，那里的食物看上去不怎么样，所以他又从彼得·路格(Peter Luger)牛排店另外点了点儿吃的。一时间他不知道该点牛排还是牛肉片，最后决定两样各要一份。罗尔夫风卷残云般把东西都吃光了，同时还在喝着孤星啤酒，他觉得特别无聊，没劲极了，于是他给特鲁珀打起了电话。

“特鲁珀，是我，罗尔夫。”



“怎么了？”

“没什么，我还在印刷室这里呢。”

“听着，没什么事情，我得挂了。盖妥斯基在另外一条电话线上像只火鸡似的咯咯乱叫，还有玛乔丽也在线上，她正在大发脾气，本来计划好周末去芝加哥看她，但因为必须加班伺候讨厌的‘寡妇’，所以去不了了。周末说好了去见她父母的，这该死的工作，真他妈的该死，全都给我搅乱了，好了，再见，哥们儿。”

晚上10点、午夜12点，凌晨2点，时间一点点流逝。罗尔夫思忖着，助理们之所以记不得在印刷室这里到底干过些什么，大概就是因为这里的工作太无聊了，又吃了太多的东西，记忆都被吃的给排挤出去了。想到这里，罗尔夫立即拨通了特鲁珀的电话，想问问他，自己的认识对不对。此时，特鲁珀真的还在办公室加班。

“喂，特鲁珀，已经是凌晨2点了，你的日子过得不错嘛。你找到东西堵住盖妥斯基那只火鸡的嘴了，是吗？”

“去死吧。”

特鲁珀砰地挂断了电话。罗尔夫只得坐在沙发里，没多久就昏睡过去了。两个小时以后，一位承销商推醒了罗尔夫，告诉他《招股说明书》的蓝本已经出来了。罗尔夫仔仔细细地反复核查。Securities中的S正好位于Donaldson这个词中的小写d和s之间空隙的下方；而且Corporation这



冲刺阶段

个词的最后字母n，正好在Jenrette 这个单词词首的两个字母J和e下方的位置。封面没有问题。

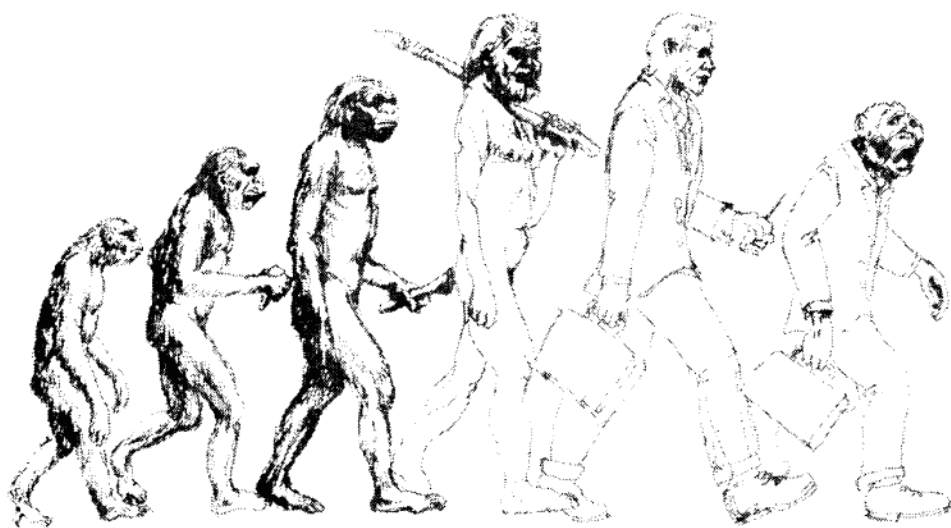
罗尔夫发出了指令：“可以按按钮了。”

罗尔夫在印刷室那里的任务就此算是完成了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第15章

出差旅行



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



我刚刚才从芝加哥飞回来，天哪，胳膊竟然累得抬不起来了。

——无名氏

银行助理们结束了“在印刷室那里的工作”，《招股说明书》终于杀青完成了，他们就剩下一件事要做了——倒头大睡。但这种清福享受不了多久，整个交易的完成还有很多工作呢。紧接下来的就是“路演”，那意味着出差旅行，很多很多次，多得难以想象。

罗尔夫和特鲁珀曾经相信，在投资银行工作，最让他人羡慕的就是有机会周游各地，甚至利用工作之便走遍全球。他们俩都曾梦想着有朝一日能坐着飞机早上飞到巴黎，然后转机到罗马推销各种交易，收取丰厚的佣金的同时，品尝着名目繁多的名酒，享受奢华的生活。特鲁珀就承诺过为朋友从法国的免税店里捎回打折的赫尔梅斯牌领带或费拉加莫牌鞋子等。他渴望能到世界各地感受那里的文化和风情。罗尔夫说他喜欢接手加州的业务，因为他喜欢那里，如果能经常在公关部工作，罗尔夫就会有更多从西部飞往各地的机会。他认为出差旅行可以尽享自由、宽松和

出差旅行



快乐。大错特错了！

出差其实是一件极其讨厌的事情！很多年轻的银行助理一提起出差或旅行都会感到不舒服。整天都得不停地赶飞机、打出租车，或抱着很重的狗屁文件，携带的行李中没有一样是自己想要或需要的。经常需要当天往返于纽约和达拉斯之间。坐长途车从加州或什么地方工作完了返回时，助理们的眼睛通常都会因为熬夜而红红的。时不时地还要坐着直升飞机“流星赶月”般地追棒那些可能不可能的所谓潜在客户。

特鲁珀他们有一位伙伴叫迈克·罗甘斯塔尔，得了个外号叫“翅膀”，其实就是因为他经常出差。一年之内，“翅膀”很容易就在美国航空公司累计了25万空哩的飞行距离，这还不包括他搭乘其他航空公司的飞行里程。“翅膀”被评为美国航空公司“赫兹金奖俱乐部”（Hertz Club Gold）的“白金”级会员。再看看他本人，形如枯槁，悲惨极了。

银行助理们出差可谈不上放松。要经常核查语音信箱里的留言，坐在飞机上也得工作。平常人坐飞机时感到的不适和时差等，助理们都得在不耽误工作的前提下自行克服。传闻说，有一个高级银行职员搭乘从纽约到芝加哥的班机从肯尼迪国际机场起飞，但他的手提包怎么也放不进座位上方的行李箱中。空中小姐说可以帮他把手提行李托运，到芝加哥时他到行李运送带上提取就是了。但这位银行家勃然大怒，大喊大叫：“对不起，我亲爱的小姐，我他



妈的可没那么多时间，今天这个包必须放在我头顶上方的行李箱中，行也得行，不行也得行。听着，我处理的这笔业务非常重要，我没有时间站在行李传送带那里等行李。”忙活了差不多10分钟，手提包还是塞不进去。这位银行家偷偷地把包藏到了洗手间里。他觉得，飞机上的工作人员即使发现也是起飞以后的事情了，那时就晚了，他们没有办法非得让我把行李包托运了。结果事与愿违，那个大包还是被空中小姐发现了，而且是在起飞之前。她叫来了保安，保安拿走了那只手提包，送交地勤办理了托运手续。那位银行家悻悻地骂个不停。由此可见，他们出差时也毫无例外地感到巨大的工作压力。

投资银行家不得不经常出差旅行。他们得出差招揽新的业务或和现有的客户见面。在起草《招股说明书》的时候，银行家还需要亲临委托公司考察业务情况，主要是确信对方公司的业务是实实在在的。这叫“谨慎处理”(due diligence)，就是确信委托公司并不是想借助公开发行债券的机会欺骗广大的投资大众。

助理们平时出差最多不过是一天内往返于纽约和匹兹堡，或在圣迭戈只作一夜的短暂停留等。到了“路演”的时候就不一样了。如果说平时的出差旅行好比狂饮后的美酒，“路演”则好像强逼着人把浓烈的酒精大口大口地喝下。“路演”大多需要2周时间，造访3个不同的国家或至少15个不同的城市。在2周的漫长马拉松进程中，银行家们很少有

出差旅行



机会能在同一个城市呆上一整个下午。特鲁珀参加过的一次“路演”中，一天内他到了巴黎和伦敦。见识了法国巴黎的埃菲尔铁塔和卢浮宫(Louvre)，英国的白金汉宫(Buckingham Palace)和位于英国伦敦威斯敏斯特的特拉法尔加广场(Trafalgar Square)等，所有都在一天之内！那么多人类文明的灿烂结晶，真正的文化呀，特鲁珀全都是从豪华轿车的后窗窥见的！

“路演”这个词真是恰到好处，是一场由银行和公司方面在大街上向投资大众推出的表演。不仅准备充分，还有导演、制片、服装和道具等人员一应俱全。有时还要摄像或进行产品展示等活动。“路演”和每天晚上电视上播放的商业信息片差不多，教育人们怎样致富，怎样自己做老板等。采用幻灯片是为了显得更“友善”。公司的负责人会发表一段演讲，当然是提前起草好的，有时讲话的同时会辅助以幻灯片的播放等。

整个“路演”过程早就提前排演过很多很多次了。银行家们向公司的负责人模拟提出很多的问题，以确保公司管理层对各种各样的问题都能应对自如，他们的问题无所不包，涉及到各个细节。实际“路演”中，各方面的潜在投资者最多可以同公司方面的代表会面1个小时，银行家负责控制这一切的进程，保证歌舞表演和问答会面等进展顺利。

在“路演”的问答部分排演的同时，投资银行的专业



华尔街追梦实录

销售人员和旅程安排设计人员也在紧锣密鼓地为“路演”规划行程和与投资者会面的安排等。银行助理负责预定机票、饭店的房间，派到机场接机的车辆和晚宴的地点等，所扮演的就是忍辱负重的驴子角色。他们还得负责携带所有的《招股说明书》、幻灯片底片和笨重的影视音响设备等。虽然银行中有专门人士帮助计划整个“路演”旅程的细节，但实施中一旦发生变故或意外，银行助理是唯一承担责任和负责对任何失误进行修正或调整的人。有时，“路演”的日程非常紧，租用私人包机可以帮银行助理们减轻很大的压力。有经验的助理一般还喜欢多预定一架私人包机，以备先前预定的那架突然出机械故障时应急。总之，所有的细枝末节都得想到，一遍、两遍，得不厌其烦地想好几遍。有的时候助理们甚至觉得自己要参加的不是普通的一次“路演”，简直就像执行人类第一次在天王星登陆的飞行任务的宇航员。大小便餐都得提前定好，还要备有出现万一情况时候的备用餐饭；定了饭店的房间，还得留出备用房间，豪华车和备用豪华车当然也不例外。

如果“路演”必须到海外进行，所有旅行的麻烦以及“路演”行程的麻烦，加在一起真是难上加难。听不懂当地话，装聋作哑的日子可不那么好过。人们对各个时区的感受也会被完全打乱。此外就是不同地方风土人情大相径庭的问题，如法国人讨厌所有美国货，德国人每天从早到晚都喜欢吃香肠。试想一下：早上7:30就得拿德国小香肠当早

出差旅行



餐，那是多么可怕的经历。

罗尔夫曾多次出国旅行。他本以为在帝杰做银行助理，大部分时间会呆在加利福尼亚，但实际上他却经常需要出差到欧洲。可是他一点也不喜欢那些旅行，理由非常充分。

罗尔夫来到帝杰后的第一次出国旅行，现在看来真是“小巫见大巫”的一种经历，那以后的多次旅行，相比之下更糟糕、更丑陋，也更麻烦。罗尔夫的“处女行”是到欧洲为一种垃圾债券的发行进行“路演”。执行董事中的一位急先锋给罗尔夫打了电话，对他大吼道：“罗尔夫，这次路演你要走遍整个欧洲。快收拾好你的行囊吧！”罗尔夫听了全身亢奋得发抖，要去欧洲？作为一名银行界的大人物？到那块众人神往的“大陆”，向那里的地主和贵族推销投资产品。真够刺激的！罗尔夫飘飘然觉得自己成了一名国际大玩家了。

没多久，罗尔夫的幻想就被无情的现实击得粉碎。从美国到欧洲的旅程刚飞行了一半，罗尔夫就已经深刻意识到国际旅行的痛苦了。时区的改变令他一时无法应付。欧洲各大机构和美国同级机构相比，就好像是后娘养的，债务评级都属于B级。原来，只有在美国无法再找到足够的客户的时候，帝杰才会将目光转向欧洲，欧洲就是个替补性质的市场。罗尔夫就好像一个可怜的笨蛋一样，一边细心伺候着那些决策人物，一边还得向那些利润微薄的欧洲公司推销垃圾债券。这是典型的银行助理们的“职责”。



欧洲的主要机构投资者，其总部不是设在伦敦就是设在巴黎，所以帝杰在欧洲进行路演时，几乎每次都得上述两个城市逗留。这样一来，罗尔夫他们把飞往伦敦当做日出一样自然，但那些在帝杰从事行政管理工作的人对此定然是心存无名的妒忌。到达欧洲大陆后，公司会派车到机场接他们，整个早上都是同英国的资产经理人会面，这些英国佬大概是饮茶过度，大多数都急需接受牙医的诊治。恐怕经理人们在聆听来自美国的银行助理们滔滔不绝地宣讲垃圾债券、推销所用的《说明书》时，也都是心不在焉，脑子里更多地在想着应该到牙医那里应诊的预约时间呢。此后，助理们会搭乘下午的早班飞机赶往巴黎，在那里向一群浑身发出浓烈香水味儿的法国娘儿们推销债券，和她们相比，那些英国佬正经得像火箭专家！

结束了在巴黎的会谈，助理们跳上最近的一班飞机打道回府，飞机抵达纽约的时候，不多不少，从出发的时间算起来正好24小时。也就是说，忙碌了一整天后，纽约这边恰好是一个新的工作日的开始，连回家打个盹的时间都没有，助理们又要开始接下来的8小时日常工作了。帝杰因“路演”而进行的国际旅行就是这样，和呆在纽约的时候一样无聊，但少了很多的睡眠，又多了很多的胆战心惊。

随着时间的推移，罗尔夫的那次伦敦-巴黎之旅仅成了他出国旅行见闻的一个序曲。更痛苦的经历在后头。

罗尔夫那次到尼日利亚中北部城市卡杜纳(Big

出差旅行



Kahuna), 是要处理一宗联合代理环球无线投资公司(Global Wireless Assests, GWA)首次发行新股的交易, 那次的旅行最后搞得他非常辛苦。表面上看那笔生意非常好做而且前途辉煌。起初, 罗尔夫还真的想穿上这件“漂亮的裙子”到正式的舞会上亮亮相呢, 可越走近越觉得它恶心。最后甚至于想尽快躲开, 想逃跑, 想大叫, 可惜太晚了。退路此时已经没有了, 也只能和着音乐起舞了。

· 环球无线投资公司发行的只不过是“空壳股票”。就是说, 其股票根本就没有什么经营基本面的支撑。投资价值论的鼻祖本·格雷厄姆(Ben Graham)听了世上竟然有这种所谓的“投资机会”, 一定会气得从坟墓中蹦出来的。这家公司没有任何的收入, 一点流动资金也没有, 它的主要资产就是所持有的分散于全球各地的几家无线通信公司的股份。可就是这样一家公司, 支出相当惊人, 所以它急于在破产前上市以筹措资金。

环球无线投资公司的业务发展经理负责此次的筹资工作。他以前是高盛的银行家, 理所当然地, 高盛是此次新股上市的主承销商; 同时, 鉴于SBC Warburg在欧洲的影响力, 它也被选中作为联合承销商; CIBC Wood Gundy则作为此次发行在加拿大市场的代理; 剩下一位联合承销商就是帝杰了。其实, 帝杰的参与是环球无线投资公司的管理层深谋远虑的结果。公司担心发行新股的收入不一定能满足公司渡过困境所需的现金数量。那时, 公司也许还需



华尔街追梦实录

要发行一些垃圾债券。果真出现如此的情形的话，帝杰的特许经营权就派上用场了，帝杰可以帮助公司将大量的垃圾债券塞给帝杰的那些渴望投资机会的客户。

环球无线投资公司持股的公司的网络拉得相当大。它们分别是加拿大、爱尔兰、法国、奥地利、波兰、墨西哥、巴基斯坦和香港的一些电信公司。按照常规，代理这样一宗交易，承销的银行必须亲自考察各家公司的运营情况，然后才能对有意购买其股票的投资者保证：这家公司发行新股并不完全是个骗局。可笑的是，公司的做法是如同把罗尔夫他们这些银行家关在不同的房间里，外面派人盯着，屋里灯火通明地开会，银行家们被逼无奈时肯定会对公司的“业绩”大加赞扬，其实他们什么也不了解。这就像让雷·查尔斯(Ray Charles)讲一讲17世纪荷兰画家伦勃朗(Rembrandt)的画到底有多美一样，其权威性非常值得怀疑。

既然公司非常渴望资金的补充，整个交易的进展速度就得快得惊人。银行家们为此少不了加班加点。最后的决定是利用一个星期的时间，银行家们要访遍除巴基斯坦和香港以外的公司持股的各家电信公司。也就是说，权衡以后，罗尔夫他们要闪电般领略从“咖喱”到“中国杂烩”的不同风味。

周一早上8点

所有人要于周一早上在环球无线投资公司位于多伦多



出差旅行

的全球总部集合。从纽约到多伦多那350英里、一个小时的航程同后面的漫漫征程相比，简直就算不了什么。罗尔夫是帝杰唯一的代表。帝杰作为联合承销商参与某项交易时，最多派助理一级的人员出席路演，所以轮到了罗尔夫。他将全权代表帝杰作出所有合法的决策，至于细节问题，罗尔夫认为没有必要过多关注，所以并不关心。

在大多伦多的早上，安排的是对环球无线投资公司的全球业务进行回顾。应该是将日后几天的行程大致计划一下！结果，罗尔夫等人坐在一间没有窗户的房间里，一边啃着三明治，一边听着公司业务发展经理宣读那极尽溢美之词的公司资产情况介绍。那家伙竟然连续讲话6个小时没有休息，连口水都没喝过。一位面无表情的侍从在房间里走来走去，不断向与会者分发材料，上面尽是一些讲话要旨和更详尽的分析内容。第一天中午吃饭的时候，罗尔夫就开始感到很困惑。他甚至搞不清楚公司持股的寻呼业务是在奥地利还是在巴黎？！下午，罗尔夫打算彻底放弃了，因为需要他们记住的糊里糊涂的信息太多了。

下午5点，所有人都坐着豪华车赶往机场。车上少了一个座位，罗尔夫最后在前排驾驶员旁边的位子挤着坐下了。罗尔夫首次感到其他承销商对他的存在很厌烦。那些人认为帝杰是一个肮脏的吸血鬼，作为帝杰唯一的代表，罗尔夫在他们眼里自然是吸血鬼的化身，是专门从他们口袋里分抢佣金来的。罗尔夫并不在乎他们的态度。开车的司机



是个好人，一路上都在向罗尔夫夸赞他的新型林肯大陆车；其他的银行家都坐在后排同公司方面的人聊得火热。罗尔夫还听到一些吃东西的声音。

周一下午7点

罗尔夫等人乘坐英国航空公司的班机从多伦多国际机场起飞，飞往都柏林。坐在罗尔夫旁边的是来自高盛的女银行家。她根本就不屑于同罗尔夫讲话，罗尔夫每问她一个问题，她都用单字作答。于是，罗尔夫将空姐刚才发给他的耳塞拿出来，插进两个鼻孔假装入睡。罗尔夫猜想，那臭娘儿们一定会烦透了，活该！3 500英里的航程，经过6个小时以后，这些银行家终于抵达了都柏林。

周二早上6点

经过5个小时的舟车劳顿，终于到达了下榻的宾馆，那时太阳差不多快出来了。罗尔夫他们被安排住在一家名为圣玫瑰的宾馆，一家非常别致的饭店。当天的会议也将在饭店的会议室举行。在欧洲，这种独具匠心的饭店大多是由老建筑改建而成，会议室狭小，收费却很高。大家办理好入住手续后，离约定好的同环球无线投资公司在爱尔兰的持股公司的管理层人员的会面时间还剩半小时。罗尔夫在这短短的半小时内搞清楚了一件事情：这家饭店有免费色情电视频道。也许这就是这家饭店独特新奇的所在吧，观看黄色录像不另外收费。罗尔夫顺便查阅了自己的语音

出差旅行



信箱，共有14条留言。

会议开始了，但好像一场闹剧。这么多人辛辛苦苦飞了3 500英里，就是为了坐在饭店的会议室里听一帮西服革履的家伙大肆吹嘘他们将会发展出一个多么充满生机与活力的电信业务吗？打电话不就可以听到了嘛，为什么还要让银行家们坐飞机跑到这里来呢？环球无线投资公司把这部分在爱尔兰的业务视为其资产的重要组成部分，但事实是：爱尔兰的公司还没有建好，经营计划尚待执行，采用的也是一项未经测试的技术。连个天线什么的都看不到，什么都还没有呢！

下午，罗尔夫快累垮了。他已经熬了一整夜，脑子都不听使唤了。中午饭吃的是黄瓜三明治加普通橙汁。

罗尔夫想趁机溜到楼上自己的房间躺一会，时间不长的话不会错过重要事情的。他假装有一个重要的电话要打，于是离开了会议室。可以在床上闭眼睛躺上30分钟，谁也不会注意到的，想到这里罗尔夫就高兴！

罗尔夫顺利地上楼回到自己的房间。床上真舒服，他太疲倦了。就躺一会儿，几分钟的工夫，他不断提醒自己。

罗尔夫睡醒了，翻身一看表，妈呀！不是打30分钟的盹儿吗？怎么会睡了2个小时？罗尔夫什么都来不及想，起身冲下楼，冲向会谈举行的会议室。其他人正在休息，都在忙着给在纽约或多伦多的公司总部打电话。那位SBC Warburg的银行家看到罗尔夫跑进来，故意提高了嗓门对他



耳语道：“噢，你到哪去了？”那声音足以让屋子里的所有人听见。

“对不起，我代理的另外一笔交易出了问题，我刚才就是在想办法解决呢。”罗尔夫答到。

罗尔夫大概不知道当时他的头发直直地立着，衬衣也没有塞到裤子里，在场的人都知道他在撒谎。

罗尔夫重新回到了座位上，毫无意义而没完没了的会议一直开到了晚上。

周三早上5点

晚上仅睡了5个小时后，银行家们又乘上了当日最早的一班飞机飞往巴黎。环球无线投资公司在巴黎的持股下属公司经营着当地的电信业务，矗立在巴黎市郊的一些山顶上的无线通信接收天线就属这些公司所有。卡车或出租车司机使用的呼叫器就是通过这些天线传送的信号保持彼此间的联络的。这次，环球无线投资公司改变战术，不再向银行家们展示他们的业务是多么地大有希望，而是一再强调这里的业务是“货真价实、实实在在”的。但在银行家眼里，这种业务根本就没有什么前景可言，也不可能成为市场的热点，推销起来很难有卖点。

大家又一次聚集在一个会议室里，聆听公司一位负责经理的演讲，主要想说明一下公司的业务发展情况。与大多数法国人一样，那位经理天生讨厌罗尔夫他们这些美国



出差旅行

佬！对此罗尔夫丝毫不介意。也许是为了找乐儿，虽然别的银行家都就公司运营方面提出了很多正儿八经的问题，可罗尔夫偏偏提些看似愚蠢的问题，如：如果正在用无线电通话的卡车司机不小心把咖啡洒到了呼叫器上，呼叫器还能继续正常工作吗？会议结束的时候，高盛的人和SBC Warburg的代表争了起来，焦点是：应该当晚先在巴黎过夜，第二天早上再赶往奥地利的因斯布鲁克(Innsbruck)，还是应该连夜直奔奥地利。显然，高盛的副总裁想在巴黎逛一逛，采购些诸如赫尔梅斯牌领带之类的纪念品。罗尔夫发表了他的意见：大家悉听尊便，但他要马上赶往因斯布鲁克。然后他查阅了自己的语音信箱，又增加了7条留言。

周三晚上7点

所有人坐着小型吉普车赶着搭乘从巴黎至奥地利的飞机，之后又经过190英里的颠簸。至此，在过去的60小时中，罗尔夫只睡了6个小时！罗尔夫等不及空姐把鸡尾酒和花生米送给他享用就已经睡着了。

周三夜里11点

因斯布鲁克与巴黎大不相同，让人感到亲切，至少大家都说英文。司机名叫麦克斯。环球无线投资公司负责此行的所有行程安排，这次也不例外，早就在因斯布鲁克的假日饭店为各位定了房间。高盛的银行家似乎并不以为然，他们觉得以高盛代表的身份，不应该就住在假日饭店这样



华尔街追梦实录

档次的酒店，至少也得是四季酒店，希尔顿也凑合，但绝对不应该让他们住在假日这种鬼地方！其实，这里一间房间比其他地方两间的面积还大，他们假装没看见似的。这里还有那些所谓的豪华宾馆不可能有的游泳池。但在那些高傲的高盛银行家眼里，毕竟还是假日宾馆嘛，档次不够！

罗尔夫查阅了办公室的语音信箱，发现有更多的留言积攒在那里。有三个甚至还没有来得及听就被他不小心删除了。

周四早上8点

罗尔夫一行人开始了同奥地利寻呼业务主管的会谈。奥地利主人用鱼招待了他们。整个会谈中罗尔夫都感觉非常困，口水都淌到自己的领带上了，对于传呼业务却是一无所知。

周四下午6:30

众人又在赶乘飞往波兰华沙的班机，又是1100英里的旅途。时差这下子倒是减少了一个小时。罗尔夫在飞机上还做了一个关于银行家的梦，梦见帝杰的执行董事穿戴着牧师的衣着，手执三节棍式的鞭子不断抽打他，直到把他打得神智不清为止。

4个小时以后，这些银行家在华沙国际机场降落。机场没有灯，跑道上都是雪，飞机降落后，周围有很多疯狗在

出差旅行



左右乱跑。罗尔夫对它们毫不介意，此时他最想得到的就是一个热水澡和一张温暖的床。

周四午夜

银行家们抵达宾馆的时候已经是深夜了。从罗尔夫离开帝杰在纽约的总部算起来，已经变换了7个时区，旅途奔波了5 000英里。现在的罗尔夫身在从前属于左派阵营的华沙，正目睹着华沙那白皑皑的大雪。其实，罗尔夫真希望自己能把过去的一切都抛到脑后，希望自己能消失在波兰郊野里，变成一名种土豆的老农。虽然他此刻人困马乏，茫然不知所措，但比几个月前的感觉要好多了，因为这里没有人能欺负他，没有执行董事的命令，没有副总裁的指挥，他独自一个人在空中飞来飞去。

当他最终明白自己其实是在朝着风头浪尖飞去的时候，才感到自己真傻，傻得以为可以有个地方逃避上司的魔掌，但事实是哪里都一样，没有逃避的可能。

罗尔夫刚好站到了办理登机手续的柜台前面，此时柜台里面的电话响了。工作人员接了电话，然后一脸困惑地对罗尔夫说：“您是罗尔夫先生吗？”

罗尔夫不敢相信，这一定是个巧合，一定有另外一个罗尔夫先生。旅行了这么远，竟然还有人能追踪到这里？于是他大声说道：“是的，我是罗尔夫。”

工作人员一边把电话递给他，一边说，“您的电话。”



华尔街追梦实录

“喂？”

“喂，罗尔夫，我是麦尔白。”原来是和罗尔夫一起工作的一位银行助理。

“你他妈的怎么找到这里来了？我正准备办理登机手续呢。”

“我给多伦多的环球无线投资公司打过电话，他们告诉了我你们住的地方，我猜你一定在房间里没有出去。”

“不可思议，你有什么事情呀？”

“是‘拔尖’，他气急了，整个下午他都在这里发火，对所有人大吼大叫。他想就伍德派克(Woodpecker)那笔交易和你谈谈。他说，过去两天里已经在你的语音信箱里留了好几个言了，但你至今一个都没有回复。昨天晚上他还特意注明‘紧急’，让你无论如何也要给他打电话。”

罗尔夫心想，那一定是那天晚上在因斯布鲁克不小心删除的留言中的一条。想到这里他对麦尔白说：“你告诉他我的飞机晚点了，现在刚到华沙，再过几分钟我会给他打电话的。”

罗尔夫内心那种逃逸的宁静感觉被彻底粉碎了。看来空间的阻隔根本无法抵挡银行里的董事经理们。根本就没有什么安宁可言。罗尔夫步履艰难地回到自己的房间，低着头拨通了给“拔尖”的电话。“拔尖”首先臭骂了罗尔夫一通，然后又提出了一大堆关于伍德派克项目的各种要求，这些要求足以让罗尔夫疯狂干上4个小时的了。但是听完了

出差旅行



“拔尖”的电话，罗尔夫已经筋疲力尽，根本就无法再工作了。他查阅了自己的语音信箱，里面又增加了9个信息，但他却不想看，一点也不想，当时已经是凌晨4点了。

周五早上5点

刚睡了一个小时，罗尔夫就醒了，但头还是昏昏的。跌跌撞撞地走进了浴室，迷迷糊糊地把浴盆当成了坐便器。欧洲人为什么不能像美国人一样，浴室里只放一个大的陶瓷盆呢？罗尔夫怎么也想不明白。这些欧洲家伙不乐意经常洗淋浴，可很在意将屁股弄得干净些。

周五中午12点

周五早上是自由活动时间。这样安排是为了让银行家们有些时间能在华沙到处走走，观光游览一番。可罗尔夫却不敢奢望这些，他不得不呆在饭店，清理一些伍德派克项目的未完事宜。

关于环球无线投资公司华沙移动通信业务的听证中午正式开始。在波兰的业务被认为是环球无线投资公司整体业务组合中的一颗“王冠上的明珠”。此次发行新股收益的一大部分已经预先被指定用于建立波兰的通信系统。但愿这笔钱真的能如希望的那样用来建设波兰的移动通信系统，而不至于最后被存入中美洲的鳄鱼岛(Cayman Island)上一个匿名户头中。已经是周五下午了，而罗尔夫从周一早晨算起来，总共才睡了14个小时。开会时所坐的椅子又是那



么地舒服，罗尔夫情不自禁地坐在那里就睡着了，管它什么听证不听证呢。

周五晚上7点

环球无线投资公司为与会者准备了一顿特殊的晚宴，从加拿大使馆邀请了一些要人出席。吃饭时罗尔夫就坐在加拿大驻波兰大使的对面，大使是位高大而乐观的人，看上去非常像圣诞老人。整个晚上大使不停地喝葡萄酒，为了不让他觉得孤独，罗尔夫也陪着他喝起了葡萄酒。当晚上床睡觉前，罗尔夫打电话查阅了纽约的语音信箱，又有了6个新的信息。

周六中午12点

大家又一次登上了飞机，追日飞行了12个小时。从华沙到法兰克福到伦敦再到纽约，又是5 000英里。周六下午5点，终于返回了纽约！踏上纽约大地的一刻，罗尔夫甚至想弯腰亲吻大地，可是他的腰弯不了，在飞机上坐了一个星期后，腰已经受不了了，再说那土地好像有点脏。

周日早上9点

一周没有在办公室上班，罗尔夫现在就不得不花费3个半小时回复一周来积攒的40个留言信息。罗尔夫宁可在家里打这些公事电话，因为他不想让别人在办公室看见他，知道他出差回来了，那样会招来好多的麻烦。打电话的时

出差旅行



候，罗尔夫特意在电话机上蒙上一层布，对方听起来他的声音好像从很远的地方传来的一样。

周日晚上8点

旅程到此并没有结束。银行家们还要到墨西哥，又是1 900英里，大约5个小时的飞行，直到凌晨2点才入住当地的饭店。这些人走进饭店大堂的时候，个个都是东倒西歪的样子。罗尔夫好像看到前台小姐看见他们这些人走进饭店时，似乎抓起了应急电话打算叫警卫。罗尔夫太累了，一心想睡觉，心想：我才不管你叫谁呢，就算是在墨西哥监狱，也不能耽误我睡觉。

周一早上8点

银行家团坐在会议室，听着那些操着浓重墨西哥口音的家伙大谈特谈他们的业务有多么多么的辉煌，眼前还摆放了一些发出闪亮光线的铁盒子。最后罗尔夫也没记住环球无线投资公司在墨西哥到底有什么业务，是寻呼、移动电话，还是传呼台？要么就是杂货店或批发商什么的？这些似乎对罗尔夫并不重要，他只知道自已像个机器人，一个行尸走肉，快要累死了。

周一晚上9点

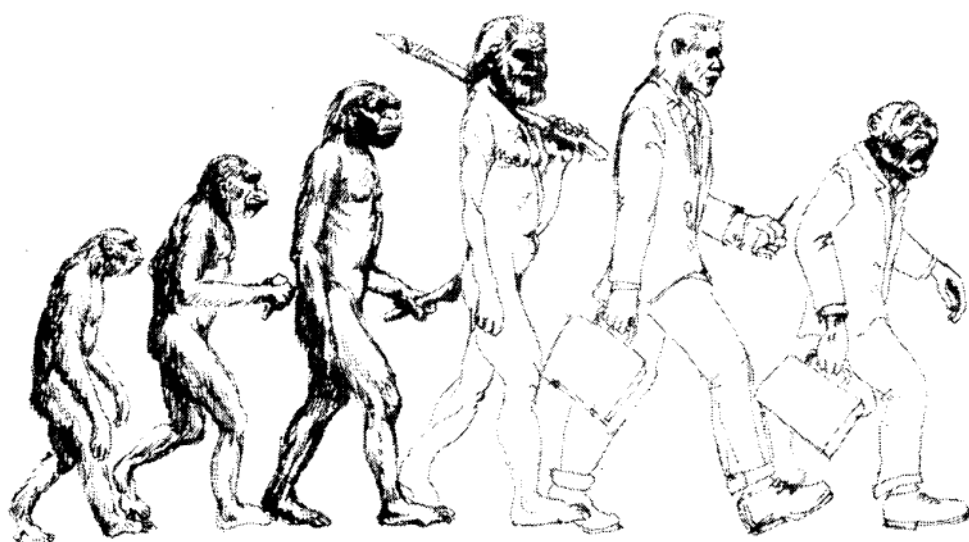
终于回家了，烦人的会议总算结束了，罗尔夫没脱衣服就睡着了。



整整8天的时间，罗尔夫都在大会小会上聆听环球无线投资公司的海外业务情况介绍。他飞行了12 000英里，辗转穿越了7个国家和8个时区。罗尔夫应该是目前为止帝杰唯一一个了解环球无线投资公司业务状况的人。可惜，在大部分的会议上，罗尔夫都处于睡眠状态，8天辛苦工作的证据就是1页半的笔记和头疼。帝杰即将向其客户推销环球无线投资公司公司的新发股，依据就是罗尔夫在此基础上总结出的汇报，报告中要阐述为什么该交易是值得投资的一笔好买卖。祝那些幸运的投资者成功！

第16章

奖金、审核与补偿



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



我要糖！

——糖鬼

“他就是个窝囊废，地道的窝囊废！”

特鲁珀和罗尔夫正在参加半年一次的分析师审核会。工作了两年的银行助理安德鲁·戈德正在对第一年从事分析师工作的卡尔·肯特进行业绩评估。负责投资银行业务人事安排的执行董事道格·弗兰肯不太明白戈德的话，他要求戈德进一步说明。

“戈德，我不明白你说的‘窝囊废’是什么意思？”

弗兰肯觉得这里有文章可作，决定挖掘一下，继续说道：“戈德，请你说明一下肯特做了些什么给你的印象如此深刻？”

“他帮我设计了一个并购方案，我们以这份方案为依据，在向并购委员会说明这次合并的公平合理性时，竟然发现并购中的一方被方案遗忘了！真丢脸！我无法同这样的笨蛋合作，公司应该开除这个家伙了。”

罗尔夫看了看特鲁珀，知道两个人心里都在考虑同样的问题。肯特不是“笨蛋”，戈德才是呢！很显然，不可能

奖金、审核与补偿



指望着让猴子替人草拟完报告，而又不花时间去核对，还要求什么错误都不能有。再聪明的猴子也是猴子呀，他们吃完香蕉，总是忘记收拾香蕉皮。大家都知道戈德非常懒，这次就是懒惰害了他。只不过他不想看到只有他一个人倒霉，想把肯特一起拖下水。

特鲁珀和罗尔夫打算替肯特申辩。肯特是个好人，平时兢兢业业的，也为他们俩干了不少活儿。他们俩也答应过肯特，在业绩审核评估中替他说话。特鲁珀站起来说：

“肯特是个好同事，戈德在血口喷人。人家肯特每天在公司工作24小时，每周上7天班，完成了很多难干的工作。我就深得他的帮助，虽然有时出现过失误，但毕竟是干了很多的活儿嘛！银行又不是在培训脑外科医生，我们需要的是会模仿的‘类人猿’，从这个意义上说，肯特绝对是个好猿。”

房间里顿时安静了几分钟，其他的银行助理不知道该怎么应对这场面。助理们本能地点头表示赞同。到了银行这些助理们就被训导得唯唯诺诺，只懂得顺从地赞同，冲突往往令他们困惑。但此时，有人站出来说话了。

“我也觉得肯特是个不错的分析师，他帮我做了很多出色的工作。”

气氛发生了根本性的变化，银行助理们开始认可肯特的表现了，这样一来，他就可以顺利通过业绩审核，从而也能得到奖金了。



每半年一次，帝杰所有的银行助理都会聚集到会议室，坐在铺着软垫子的沙发上，品尝着意大利通心粉，对分析师们这半年的功过进行评判。人事主管执行董事弗兰肯和负责分析师挑选的高级银行助理端坐在会议室前面，好像印第安酋长一般威严。他们逐一将需要审核的分析师的姓名按照字母顺序读出来，曾经和这些分析师共事过的银行助理要对分析师给出适当的评价。这些评语将作为确定分析师可以得到的奖金数额的依据，第一年的新手与工作了三年的老分析师分别可得到3万美元至10万美元不等的奖金。助理们都被要求发誓对审核的过程守口如瓶。银行家警告参加评审的助理们，如果审核的过程被泄露出去，反响会非常大。这些助理组成了明星议会一样的团体，每个人都像是马匹商人，检查一下那些老马的牙口和健康，然后再把它们成批地送到炼胶工厂。在这短短的几个小时内，这些助理拥有绝对的权威。

这种审核存在两个问题。首先，除了参加审核的时候以外，银行平时训导所有的助理要以团体的利益为自己的利益，根本就不鼓励独立思考。银行助理只不过是文字处理员，不允许表达自己的想法，只能反映执行董事们的看法。所以，银行一年两次把助理们关在会议室对分析师进行评估时，助理们好像并不知道该怎么做。他们经常是延续平时养成的习惯和自身的本能，点头哈腰、随声附和地赞同他人的观点。



奖金、审核与补偿

实际评估中，对每一位分析师的评估意见一定都是全体通过的众口一词。如果第一位发表意见的助理对分析师的评价是赞赏有加，接下来的人会一致说些溢美之词；若一开始助理就不看好被评估的分析师的话，那这位分析师就算完蛋了。时来运转的事情很少发生。那些不被看好的分析师较之他们幸运的同伴，甚至会少拿3万美元的奖金。评估会议的基调一旦定了，就没有办法扭转了。审核分析师们的银行助理们都希望全体共进退，只要能同坐一架直升飞机逃离胡志明市就行，管它是飞往战火硝烟的丛林还是平静安全的非军事区呢——只要大家都在一起就行，这是银行给助理们培养出来的习惯。

审核的另外一个问题在于它难免会沦为银行助理们发泄自己委屈的渠道。在副总经理、高级副总经理以及执行董事手下惨遭蹂躏数月后，助理们个个苦水满腹，正愁没地方释放呢。助理们受到上司的批评、谩骂，甚至打击，如果能有效排遣或想得开还好；如果不行，这些助理一定会设法让手下的分析师经历和自己一样或者更严重的痛苦，以寻求心理的发泄和平衡。一年两次的评审正好是让助理们在众目睽睽之下大胆出气的机会。痛打落水狗时，要是观众助威当然会更过瘾。

出席评审的银行助理心里都明白一点：这种评审一点用处也没有，根本不真实，并没有起到奖优罚劣的作用。本来应该起到的作用是使那些值得奖励的分析师得到奖金，



对表现稍差的分析师予以必要的惩戒。但现实中，分析师们得到的评估结论完全取决于负责评审的银行助理当天日子过得怎么样。另外，如果主管记录评语的高级银行家弗兰肯，恰好在一句好的评语说出时，突然觉得屁股痒痒，他一定没心思记下这句话，这样注定会影响分析师得到的评估结果。助理们很清楚，到一定时候，同样会聚集一屋子的副总经理、高级副总经理和执行董事等，和现在助理评审分析师一样，也要对他们这些助理进行同样的所谓审核。当然，评估的过程不会比评审分析师公平多少，但运气和筹码都大了很多，因为发给值得奖赏的银行助理的奖金数额比给分析师的要大很多。不难想象，助理们也自然会越发地忧心忡忡。

帝杰业绩审核的高潮在年初的2月份，届时银行将宣布获得奖金的名单和数额。与高盛和摩根士丹利相比，帝杰算晚的了，高盛和摩根士丹利都是年底的12月份发放奖金，其他大多数投资银行至少也在1月份宣布奖金的数量。但帝杰不行，帝杰非要等到别的银行都发完了，参考一下别人的奖金水平，仔细定夺并力求制定出“最合理的”奖金额度，好留住能干的下属，免得他们因为奖金的问题而跳槽。结果每年从年底12月份到来年2月份之间，整整6周的时间，帝杰的助理们不断能从小道消息听说其他银行发放奖金的刺激性新闻。这6周期间，大家都处于亢奋的状态。工作速度出奇地慢，日思夜想、反复唠叨的就只有奖金了。即使



奖金、审核与补偿

因此被诊断患有重度口臭，甚至到了可以致命的程度也不会在乎。所有人一年来辛辛苦苦、不顾廉耻地巴结银行里的上司，不就是盼望着最后能得到足够的补偿吗？假如听说在其他银行工作的同行挣的比自己多，当然会考虑到那里卖命了。毕竟，给帝杰当驴子，图的就是它给的奖金比别人高。

任何一个在其他投资银行有熟人的银行助理都成了情报的来源，而且谣言传播的速度真是相当惊人。助理们上班时纷纷抄起电话，向他们从毕业后就很少再联络的那些在别的投资银行上班的同窗打听奖金行情。

“喂，我是约翰·罗尔夫。你们发完奖金了吗？”

“是的，已经拿到了。”

“多少？”

“最低8 000，最高1.1万。”

“妈的，可真不错。”

“你有什么消息？”

“我听说高盛的奖金幅度是9 000到1.3万美元。目前那里是最高的。银行家信托公司(Bankers Trust)不行，好像只有7 000到1万。真他妈的便宜。”

这是此间助理们之间典型的谈话内容。没有亲密的问候，也不用客气地寒暄点什么“你好吗？毕业后一切还顺利吗？”之类的话。打电话的目的相当明确，就是为了得到相应的信息。银行界的助理们都是这样的，好像执行任



务一样没有丝毫的客套。

只要一个人得到了新的数据信息，立即就可以在所有的同学中间传开。好像魔术一样，大家都能嗅到钱的味道。搜集各家银行在奖金方面的情况从而进行类比时，各位助理所付出的热情比他们打理任何一宗交易时所给予的都要高出很多。这可是关系到每个人钱袋的关键问题呀！没有什么可避讳的。大家都明白，如果投资银行业经历了一个少有的鼎盛时期，当年的奖金应该会略微高一些；相反，如果年头不景气，奖金额度会适度下调的。总体来讲，助理一层的奖金数量同银行里更高层人员的奖金相比，后者受经营状况的影响恐怕更大。助理们需要关心的就是自己的奖金同其他银行的同层次人员相比较如何而已。

不过帝杰一般来说，奖金还算是高的。在帝杰工作第二年的银行助理，最多时可以比其他银行的同级别人员多拿3万美元的奖金。唯一一家可以同帝杰相媲美的银行就是高盛，这也正是助理们大多喜欢首先了解高盛奖金状况的原因。看到高盛的奖金幅度，也大致可以想象帝杰的奖金额度了。潘威伯(PaineWebber)每年都是同业中最低的，特鲁珀和罗尔夫总也想不通，难道在潘威伯工作的助理就不会比较吗？反正他们两个人觉得，如果帝杰的奖金不是华尔街前三名的话，他们宁可改行到牛奶皇后(Diary Queen)那里另谋高就。除了钱还有其他的办法衡量银行助理的工作成就吗？他们在乎的其实不是钱本身，而是能让他们津



奖金、审核与补偿

津乐道的那份虚荣感。

过度关注了6个星期后，帝杰的助理们真的拿到属于自己的那份奖金时，不免会觉得有些扫兴。无论具体数额如何，就像乐队演奏完了《星条旗永不落》的国歌，但礼花却没能顺利腾空而起，此情此景，人们多少会觉得有些别扭，就好像巨大的关注后却得到了数额极不相称的奖金一样。所有的助理都花费了将近2个月的时间，如孔雀开屏般使出浑身的解数，就为了证明一点：从商学院毕业后，在银行磨练了1年半的时间，加上奖金，自己已经可以挣到年收入20万美元的水平了。如此的心态之下，倘若实际结果是算上奖金，年收入不过18万美元，助理们一定会觉得愤愤不平，寝食难安的。

罗尔夫所在小组的负责人吉姆·费尔斯登(Jim Firestone)给他打来了电话。

“约翰，能不能到我办公室来一下，我们得商量一下你的奖金问题。”

罗尔夫一边走在通往吉姆办公室的走廊上，心里一边在想：等待自己的会是什么结果呢？荣誉和幸运吗？耻辱还是倒霉？哎，马上就会揭晓了！

走进吉姆的办公室，吉姆示意罗尔夫在沙发上坐下，然后递给他一张纸，是发自帝杰银行银行总裁斯蒂文·托勒斯(Steven Tolls)以及帝杰集团副总裁布罗克·雷布兰克(Brock LeBlank)的一封备忘录，标题是“年度奖金和报酬”。



费尔斯登开口说到：“公司对你的表现非常满意，另外银行今年的经营状况相对较好，所以在你的奖金中都反映出来了……”

罗尔夫此刻什么也听不进去了，他在飞速浏览这封备忘录，急切地寻找他关心的数字。其实并不困难，在第一段中就赫然列明了。

很高兴通知阁下，你的现金奖金为1.25万美元……另外你负责的新股上市项目特殊奖励为1.9万美元……加上你的工资，总数应该是20.9万美元。

这么多，这么多？！高于预期，和高盛的差不多。罗尔夫这一年的收入比他进入商学院前从事广告业时最后一年的薪水几乎高出了10倍。他猜想，他为之效力的执行董事们一定比他挣的还要高出10倍。忍受千辛万苦，如果能熬到那一天，罗尔夫相信执行董事们现在的生活就是他的前途。然而罗尔夫并没有感到十分的兴奋，因为他还不清楚其他同学都拿到了多少。假如其他人都拿到21.5万美元的水平，只有他一个人仅得到20.9万，那自己不是个傻瓜吗？

费尔斯登还在喋喋不休地讲着什么。他摘选了一些和罗尔夫共过事的副总经理和执行董事在业绩审核中对罗尔夫的评语，念给罗尔夫听。费尔斯登做事情很周全，他希望罗尔夫能了解整个的情况。



奖金、审核与补偿

“……约翰非常富有团队合作精神，是公关部的一个难得的人才。”

“……他非常稳重，完全可以委以重任。”

“……和约翰合作非常高兴。客户对他的评价都很高。”

“……约翰是一位非常有责任感的银行家。完全具备成为著名银行家的潜力。”

罗尔夫根本不想听，因为所说的都是些虚伪的套话。他甚至怀疑那些副总经理、高级副总经理或执行董事们的抽屉里是不是塞满了他们为银行助理评审时所需的评语复印件，除了名字一栏空缺外，其他完全是一模一样的。也许他们的这些复印文件会分成3大类：好、中、差。每年评审时节一到，只要在恰当的类别上填写上不同的姓名，审核评语就算写完了。

费尔斯登总算唠叨完了。

“约翰，你是今年你们同界毕业生中最出色的，所以你的奖金也是最高的。最好不要向其他人透露你的奖金数额，这一点非常重要。具体数额只有你和公司了解就可以了，能做到吧。”

罗尔夫站起身走了出来。他还在回想着刚才费尔斯登所说的那一番话，就是建议他不要和同事谈及奖金的话。他早就知道会有这样的警告，别人以前就提醒过他。这里面的关键其实就是透明度。假如对别的助理的奖金数额一无所知的话，银行透露给大家的任何信息，每个人都会深



华尔街追梦实录

信不疑，因此都会感到非常地满足。例如，银行可以支付给每个人相同数量的奖金，但却告诉每个人：你得到的是你们同学中最高的奖金额度。这样做既可以不伤害每个人的自我意识和自尊，还可以避免由于奖金的问题在同行中引起纠纷。可罗尔夫他们这些助理太精于此道了，他们想出了一个方法应付这一局面。

罗尔夫和他的同学谋划出一个办法打破银行要求大家保密的警告。若直截了当地交流各自的奖金数额，这样做罗尔夫他们多少有些担心“隔墙有耳”。所以他们提前约定好，采取一种既可以透露姓名，又能将数字公诸于众的做法。拿到奖金后，大家都到会议室，把各自奖金的数字不记名地分别写在一张纸上，团成团后扔到一顶帽子里。然后由某位同事一个个打开这些纸团，把上面列明的数额从大到小逐一写到一张白纸上，再将这张清单复印分发给所有参与者。这样一来，助理们就能了解自己在同事中的真正排次了。有人要是觉得自己受到不公正待遇的话，借此也可以向上反映，让上面清楚助理们并没有被蒙在鼓里。此时的制衡权不再掌握在管理层手中，而是在助理们一方，他们手握着王牌呢。

罗尔夫回到办公室就给斯利克打了电话。

“喂，斯利克，我是罗尔夫。我拿到了，你呢？”

“也拿到了，什么时候聚一聚？”

“所以给你打电话呀！集合众人，把这件事尽快安排一



奖金、审核与补偿

下，好吗？”

“好的。”

10分钟后，斯利克给罗尔夫打来电话。“罗尔夫，你怎么也不相信的。”

“怎么了？”

“没人响应，这次大家都不愿意参加了。”

“为什么？”

“谁也不愿意说出实情，都找了些无聊的借口。”

这难道还需要火箭专家一样的高级人才才能猜透原因吗？肯定是银行方面对每个人都说了：你是你的同事中奖金数额最高的一个。所有人都知道银行是在用无稽的谎话哄骗他们，但没有人乐意看到事实，了解自己的真正位置。投资银行正是利用了助理们爱慕虚荣、狂妄自大的致命弱点。银行的上层对此再清楚不过了，他们甚至比助理们自己都更了解助理的习性。此刻的助理们已经陶醉得分不清东南西北了。

“斯利克，那你的奖金有多少呢？第一位数是2吗？”

“是的。”

“他们是不是对你说你的奖金是同学中最多的？”

“是的。”

“他们也这么告诉我的。”

“你觉得我们肯定不是最多的，是吗？”

“不可能是。他们一定对所有人说的都一样。我得给



华尔街追梦实录

“翅膀”打个电话。他为了等着知道我们的奖金数字，现在还没下班呢。我先问问他。”

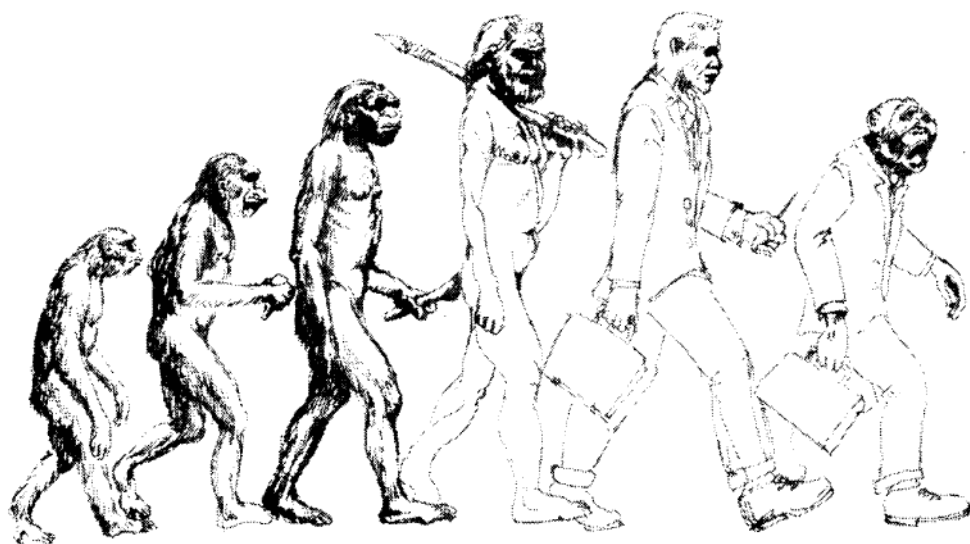
罗尔夫给“翅膀”打了电话后发现，他的奖金同样是以2开始的，他也被告知是奖金最高的一个。这绝对不是巧合。银行方面把助理们给耍了，银行太狡猾了，相形之下，助理们太稚嫩了！这时，罗尔夫的电话响了，是盖妥斯基。

“罗尔夫，我手头有一个高孳债券发行的项目很急。明天早上就得看到说明书的草稿，周四就是正式推出的日子了。你可不可以到我办公室来一下，商量一下草拟时需要什么材料。”

他妈的！这意味着罗尔夫又得熬夜了！现实的无情就像咒语一般，使令人欣喜的奖金发放日就这样昙花一现般过去了，罗尔夫再也感受不到什么高兴的气氛了。辛苦工作了一年，眼巴巴地盼了6周，却只尝了10分钟胜利的果实！现在又得回到罗尔夫投资银行生涯中的地狱阶段了。这让他觉得自己什么都不是，只是没人要的废物而已。深深地叹了口气后，罗尔夫无可奈何地走向盖妥斯基的办公室。

第17章

顿悟



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



华尔街追梦实录

自慰的一个大好处就是不用盛装打扮地去见情人，
自己就搞定了。

——杜鲁门·卡波特

梦值得去追吗？30岁的人到底应该不惜一切追逐金钱，
还是应该享受生活呢？能不能鱼和熊掌兼得呢？人可以在
三四十岁或者五十岁再发财，但青春却无法挽回了。时间
和幸福都是无法用金钱买到的。帝杰每年的年度报告中都
忘不了祝愿一句：祝大家快乐。但助理们并不快乐。

罗尔夫他们刚到帝杰的头几个月，快乐的梦还是有的，
而且时时刻刻都在脑子里。对于生活中的不如意似乎视而
不见，也好像根本没有意识到工作之内和工作以外的生活
已经变得没有区别了，完全成了一体。随着时间的流逝，
助理们的观念也在一点点发生着变化。特鲁珀的这种转变
是逐步完成的，他总在某个时刻或阶段觉的自己失去了什
么，要么就是什么地方不对劲。特鲁珀仍然和那远在芝
加哥的玛乔丽交往。他们俩的关系虽然起起落落，但看得
出来，特鲁珀还是很珍惜的。现在特鲁珀好像正在努力向
新的阶段推进这种关系，迫切希望能将这份爱升华。可特

顿悟



鲁珀心里却非常担心，因为眼见着斯利克等好朋友都因为工作压力太大的关系，已经订婚了也不得不以劳燕分飞而收场。他感到自己生活质量的下降，这令他局促不安。特鲁珀每天都习惯于忙个不停，以前他非常瘦但显得很干练。现在可好，特鲁珀穿上游泳衣时，活像一堆粉嫩的猪肉罐头。他的这些不祥的感觉开始还只是偶尔浮现，但后来呈现的次数越来越多了，以致于到了挥之不去的地步。

罗尔夫和他不同，不舒服的感觉相当强烈，不只是不对劲而已。好像顿悟一样，那种感受如阴天里的一道霹雳，来势很猛。

罗尔夫觉得自己就是一个普通的男人，充满情欲，希望女人爱他，也渴望女人的陪伴，期待得到男女之间的欢娱。

罗尔夫他们刚刚开始帝杰这个金字塔里开始攀登时，大多数人都有心上人。当时，他们都年纪轻轻，意气风发，都为能被帝杰这样知名的银行录取为投资银行助理而感到骄傲。这些年轻人个个都自恃颇高，他们都觉得自己在转变成一位合格的银行家的快车道上迈开了第一步也是坚实的一步。对他们当中的多数人而言，另一半的支持是不可缺少的。但到帝杰工作一年后，这些年轻人全身心投入到工作中，多少对儿的天赐良缘慢慢疏远了，渐渐变得平淡麻木。他们一个接一个地被爱侣抛弃，婚约也被撕得粉碎。此时，年轻的银行家们仿佛才懂得，数目再大的支票也无



法代替已经离去的伴侣。

罗尔夫从来就没有女朋友，也就无所谓被抛弃。同伴中很多人都是通过抽时间到体育馆锻炼，借以发泄；可他对此不感兴趣。他对自娱自乐已经习以为常了。

如果罗尔夫真的像书呆子一样埋头于办公室的那些事情的话，也许根本不会对投资银行家的工作越来越反感。书呆子往往在面对自己生活中的诸多不如意时只会自省其身，然后得出结论说：是自己的问题，根本不会考虑到整天身处其中的工作地点所起到的影响。幸运的是，罗尔夫最终还是环顾了一下四周，看到了帝杰那些尚且健在的老银行家们，他们也曾像罗尔夫一样年轻过！但现在呢？做了20年的投资银行家，还没有结婚。银行的事业就是这些人的一生，直至死亡。罗尔夫看着这些前辈的日子，猛然有所醒悟：也许正是银行才把他们的生活搞成现在的样子！如果真的是这样，逃离银行，也许只有逃离才能使自己得到拯救！

罗尔夫能想到的、从事肮脏的银行业的典型范例就是科克·弗莱恩，外号叫“科克船长”。他在帝杰担任副总裁的职务，举止极其不正常。他是罗尔夫的老师，也是罗尔夫的朋友。最主要的是对罗尔夫而言，他的所作所为令罗尔夫茅塞顿开，恍然大悟，认识到什么样的人是自己真正厌恶的。

任何人，无论走到哪里，都会有一些不愿当众提及的



朋友或亲戚。通常是因为这些人讲话或做事比较不可思议，蛮横无理，或让人难以接受，有这样的亲朋注定会使人感到万分的难堪。然而，人们往往没有意识到的是：尽管这样，大家事实上都喜欢和上面提到的那类人打交道。如果下一次，晚会上的醉汉斗胆直呼某个自鸣得意的上司的老婆为“肥猪”时，你不妨观察一下在场者的反应。多数情况下，那位上司的老婆的确很胖；更多的时候，那位女士是个贱女人，要不然醉汉也不致于酒后失言地如此谩骂她。只不过其他人没有这样“发狂”的勇气罢了！

“科克船长”就是这样一位晚会上的醉汉。感恩节的晚宴上，他们这样的人最好呆在柴房里，省得让人下不来台。周末和这样的人一起出外郊游，倒不失为一件快乐的事情，他们讨人欢心的正是其内心里根深蒂固的劣根性和好色的本质。

“科克船长”是消费者实用技术部(Consumer Technology Group)的高级副总裁，与罗尔夫一起完成过一两个交易。

罗尔夫还是在帝杰做暑期工的时候，对“科克船长”的大名就如雷贯耳。“科克船长”的一生差不多都是在帝杰度过的，经过了20年的风雨，他成了帝杰的保守派，大概是帝杰有史以来任期最久的一位副总裁了。他自己拥有为数不多的几个客户，业绩不很理想，所以也没能再度得到



提升。现在，“科克船长”早就想开了，再也不做当帝杰执行董事的梦了。他好像对什么都不在乎了。

47岁的“科克船长”已经离婚很长时间了，身体结实得像只牛蛙。很多见过船长的人都觉得奇怪，为什么他没有再婚。有时人们鼓足勇气问他这个问题时，他也从来不闪烁其辞。

“我他妈的为什么要结婚？”

“你就从来没想过要个自己的孩子吗？”

“孩子？我姐姐有三个。她住的离我开车只有一个小时那么远。只要想见那些孩子，我可以随时去看他们。不想他们的时候，我不是照样可以玩她妈的那些25岁的大闺女吗？”

“科克船长”喜欢女人，这一点毫无疑问。他还特别乐于显示自己的这种爱好。无论是社交场合，还是生意上的往来，很多女子在第一次被介绍给船长认识的时候，“科克船长”就会以亲昵的唇吻表达他的敬意。

“科克船长”深知不应该同女同事接吻或相拥，但只要对方不反对，他仍然会装傻充愣地按照自己的标准行事。

“科克船长”对异性同事的不检点行为，远不只限于偶尔的失礼。他衣冠楚楚的外表之下，熊熊燃烧着团团的欲火，冲动起来，就好像被关在瓷器店里的一只公牛。

“科克船长”对于科学的无知程度超出了一般人的想象。虽然他在消费者实用技术部工作，但至今仍需要在其电脑



显示屏外罩上贴着电脑分步操作规程的说明文字，否则他就无法启动电脑里的自动股票报价系统。至于互联网，对他无异于天方夜谭。他不仅不知道互联网为何物，对其性能更是一无所知了。要不是罗尔夫有一次在走廊里和船长聊天聊到了互联网，“科克船长”恐怕这辈子也记不住这个世界上还有个叫“互联网”的东西。

那次，罗尔夫和船长一起去见锐锋音响公司(SharpSound)的管理人员，这家公司是生产高级扩音器的公司。罗尔夫为此给船长上了一堂互联网入门课。

“科克船长，知道吗？通过帝杰的高速互联网接口，我坐在桌边就可以从互联网上下载很多有声有色的淫秽录像。一分钱也不花呀！”

免费的黄色录像？这一点就足以吸引“科克船长”了。

“约翰，你在说什么？”

“船长，是这样。无聊的时候，我只需要轻轻地按几下鼠标，要不了一会儿，一流的色情录像就在眼前。”

说话间他们已经来到了会议室，锐锋公司的人已经等在那里了。看得出来，船长有好多问题想问罗尔夫，但只能等一等了。

双方就《招股说明书》的谈判进行到近一半的时候，“科克船长”的注意力怎么也无法集中于眼前的生意上。他脑子里肯定还在想着那些醒醒的录像。所幸的是，船长对锐锋公司非常了解，对方是他的一个老客户了。因此，人



华尔街追梦实录

家对船长的不拘小节之举早就习以为常，一点也不觉奇怪。

谈判中的一个片刻间歇，船长脱口而出：

“约翰知道怎样从互联网上得到免费的黄色录像。”

大家都没有说话，面面相觑，罗尔夫若无其事解释道：

“科克船长刚了解了互联网的威力，他很想尝试着从上面得到更多的帮助。”

他们都大笑起来。

会面一结束，船长就和罗尔夫一溜烟来到了罗尔夫的办公室。

“约翰，你给我看看那些录像。我得亲眼看见才相信你的话。”

两个人坐到了计算机屏幕前，罗尔夫开始带领“科克船长”在网上遨游，领略互联网风格的免费黄色录像。罗尔夫列出一长串有意思的网站的网址，让船长从中挑选一个。船长随便选了一个名为“亚洲处女疯狂”的网站。很快他们就登录到上面，又过了一小会儿，屏幕上就出现了裸露大腿、身披兽皮的美女形象。“科克船长”简直无法相信自己的眼睛。

“噢，上帝呀！不可思议！我的计算机也行吗？能教我吗？”

“当然可以，船长，大家都可以。这是科技的杰作呢，它甚至可以改变下一代的肤色。”

忽然，背后传来了一个声音：“你们两个在看什么？”



罗尔夫转过身去，原来是戴安娜，罗尔夫的一个同事。她恰好就是亚裔，还正好是个女的。罗尔夫试图站起来，挡住画面，但太晚了，她什么都看见了。

“戴安娜，我们是被你抓了个正着。但要知道，男的就是男的嘛。”船长努力辩解着。

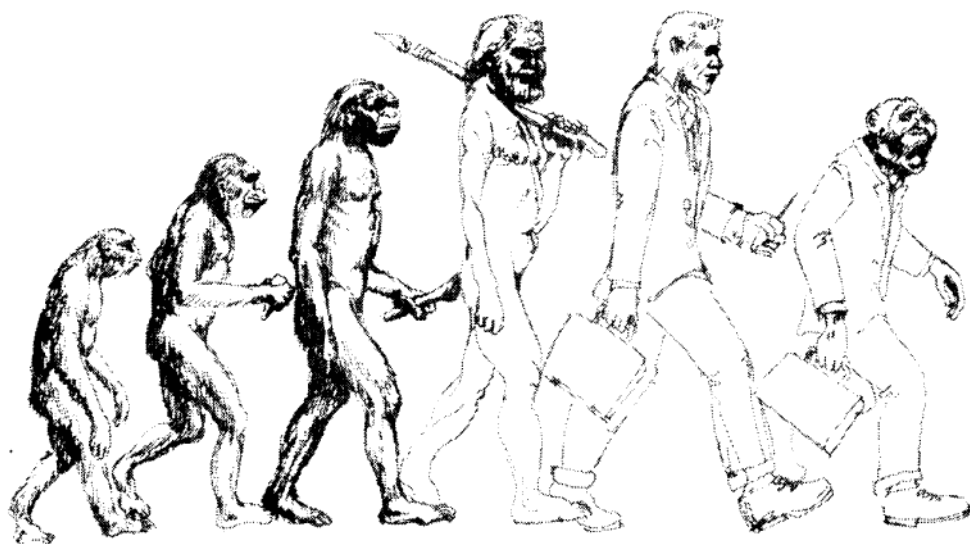
戴安娜看了看罗尔夫，又看了看船长，什么也没说转身走了。

罗尔夫事后仔细回想了一下事情的全过程，觉得很有趣，和船长一道看黄色录像本来就是一种斯文的工作调剂嘛。但当晚上罗尔夫又想起这件事时，开始有点后怕。这并不是觉得有什么罪恶感。罗尔夫担心的是自己将来会不会变成“科克船长”那样。虽然，罗尔夫觉得船长有意思，因为他47岁了依然威力不减当年，而且对其他人的议论可以置之不理。虽然觉得好玩，罗尔夫可不希望自己将来像船长那样——47岁还是单身；因为在投资银行工作的缘故，47岁了，为讨上司的欢心还得在办公室里熬夜到凌晨3点。想想都可怕。罗尔夫想：要是那样，过的是什么日子呀？他开始怀疑为这种事业和生活所付出的代价，值得吗？人总不能在幻想中生活一辈子呀！生活中应该有比他眼前追求的更有意义的东西！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第18章

忍无可忍



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



华尔街追梦实录

他的生活的确发生了“天翻地覆”的变化。过去，他沮丧而可怜；现在，可怜而沮丧。

——大卫·弗罗斯特

特鲁珀和罗尔夫不同。罗尔夫对投资银行的认识，属于猛然顿悟；而特鲁珀则是一点一点感觉到的。特鲁珀甚至不清楚这种厌恶的心理具体是从什么时候开始的。也许是为准备那所谓的《招股说明书》紧张忙碌了6天，而一周只能睡4个小时以后？还是在—位同事连续57次骂特鲁珀为“矮胖的杂种”后，他才首次对自己的事业选择产生了怀疑？也可能是在脱衣舞夜总会度过的一个又一个的夜晚促使特鲁珀冷静思考的结果？

玛乔丽和特鲁珀已经订婚，现在玛乔丽正筹划着搬到纽约来和特鲁珀团聚。特鲁珀当然是爱她的，但就是总抽不出时间陪她。玛乔丽知道特鲁珀把大量的时间都放到了工作上。由于他们两个人约会的时候，她还住在芝加哥，都是特鲁珀特意从纽约赶过去的，所以应该说玛乔丽对投资银行家的生活还没有真切的感受。对特鲁珀的生活方式，不知道玛乔丽能接受多少？特鲁珀暗想：在干了20年的投

忍无可忍



资银行业后，自己唯一的本事不会就是在心爱的人面前为自己的屡次失约编造借口，或者能准确无误地说出全世界各地那些极其淫秽的脱衣舞夜总会的所在吧？！特鲁珀开始对自己工作以来掌握的“专业技能”产生了怀疑。

其实，上面提到的种种都没能真正动摇特鲁珀对投资银行事业的信心。直到有一天，特鲁珀意识到，原来自己已经不知不觉地在积极从事于招募新的后生来步其后尘。就好像一个经常骗人的骗子头头，突然有一天良心发现，发觉自己原来正在把一大袋子的石头当金币向一些无知的小学生兜售。唉！那种感觉一点也不好。

一月初的一个下午，特鲁珀收到了一个电话。原来，帝杰招聘各个院校的工商管理硕士加盟的季节又来了。一位专门负责从哈佛招聘新手的副总经理给特鲁珀打来了电话。

对方在电话里说：“嗨，特鲁珀，我们需要你帮忙，从哈佛招聘一些高水平的新手，怎么样？你能做我们的招聘考官吗？今天晚上你就可以启程飞往波士顿，回你的母校重温一下当年的难忘岁月嘛！花多少当然都是公司报销啦。明天是公开招聘的第一天，应试者可以向所有来校招聘的各个公司的考官咨询。之后有个餐会，特鲁珀，你负责向学生们发放我们公司的年度收益报告，并努力和他们攀谈，好吗？我们的老对手这次都会出现在那里：摩根士丹利、高盛、美林和雷曼兄弟等。你必须尽力向那些书呆子推销



帝杰。你知道应该怎么做，都拜托你了。我已经替你预定了飞机票和宾馆的客房。这对公司可是顶顶重要的事情，你也尝试着做一做吧。你和其他的同事说一声，你要出差一天。”

特鲁珀当然熟悉这其中的套路，两年前，他自己也曾经有过相同的经历才被招募到帝杰来的。两年的磨练后，特鲁珀本应能自豪地对那些年轻而充满幻想的莘莘学子们说，一名银行助理的生活是多么的有意思，多么的令人激动，回报是多么的让人羡慕。可现在特鲁珀不知道该告诉新人些什么？要么直接告诉他们：银行助理的工作非常可怕，只有那些人中蛟龙才有可能凭借过人的毅力坚持到最后，坚持到出人头地的那一天。再不然就像当年诱骗特鲁珀本人的那些虚伪的瘾君子们一样，用无稽的吹嘘为后来者鼓气，蒙骗他们上钩。

特鲁珀还是去了哈佛，戴上印有自己姓名的胸章，端坐在帝杰的招聘台后面。那些工商管理硕士生们蜂拥而至，几乎把特鲁珀包围了。一位女士径直朝特鲁珀冲了过来，手里抓着履历，特鲁珀还没来得及开始自我介绍，她就已经滔滔不绝地介绍自己的情况了。

“特鲁珀先生，我真的非常渴望能与您共事。这是我和我丈夫的简历，我们夫妇希望能一起到您那里工作。我们一定会努力工作的，加班加点也没有关系。我们都非常了解银行业务，所以很想到帝杰工作。您在那里很愉快吗？

忍无可忍



不会像我听说的那样可怕吧？！你们整天都要处理没完没了的交易吗？”

特鲁珀最后也没有勇气说出心里那些越轨但不乏坦诚的话。他说：“是的，我非常喜欢帝杰的工作。帝杰的信誉和名气在业内是有目共睹的。我每天的确需要处理很多业务。我先收下你的简历，并负责转交给相关人士，放心吧。帝杰正需要像您这样有热情的人加入。感谢您对到帝杰工作感兴趣。”特鲁珀觉得表现出热情真的很累，假装出来的激情毕竟维持不了多久。特鲁珀不禁想起了那些埋头苦干的漫漫长夜和那些没有尽头的折磨，他就快崩溃了。

听了特鲁珀的介绍和夸赞，那个女生满脸兴奋，兴致冲冲地走了。可是特鲁珀心里想：如果真的录用了这对夫妇，事实上就是在毁掉他们的婚姻。帝杰会榨干她浑身的每一点能量，把她整个儿地吞下去，然后再把她毫不留情地吐出来，到头来，她就只剩个空壳了。真讨厌！到底应该照顾哪一方面呢？特鲁珀深知自己的职责是为帝杰寻找充足的后备力量，自私地说就是吸纳更多的年轻人做他的下属。这样，即使自己万一没留神摔倒了，也有那么多的人垫底儿，至少也不会那么疼了！想到这一点，特鲁珀的脸上就又堆起了笑容，继续完成这次特殊的使命。

一个名为厄尼的男生也来到了帝杰的招聘台前。特鲁珀还在基德尔-皮博迪公司作分析师的时候曾经同厄尼共过事。厄尼当即就认出了特鲁珀。“喂，彼得，我听说帝杰非



华尔街追梦实录

常不错。工作有意思，工资也很高。你们在那里整天都可以处理一些大买卖，比如高孳债券的发行等。毕竟是地道的商业银行，都是些非常有挑战性的生意。不像在基德尔-皮博迪，是吗？如果我决定重返华尔街，希望到帝杰发展，你能帮我吗？”

特鲁珀特地压低了声音，努力克制自己的冲动，以免将银行助理所要遭受的折磨以及自己的生活有多么不愉快等心里话，在老朋友面前和盘托出。特鲁珀长长地出了口气。“厄尼，当然可以，我可以成全你。首先工资比较高。这里的工资是我们在基德尔-皮博迪的五六倍。其次，这里的工作较之基德尔-皮博迪更有意思。就连起草那些繁杂的《招股说明书》都很有趣。帝杰接手的交易都属一流，有意思而且有挑战性。你应该到这里来，我当然会帮助你的。”

厄尼谢过特鲁珀，走了。厄尼又去了高盛、雷曼和美林。特鲁珀最终还是送了个顺水人情，帮厄尼在帝杰找了一份工作。但后来听说，一年后，厄尼就辞职了。

特鲁珀即将登上返回纽约的飞机的时候，碰上了另外一位老朋友，丹尼，他在特鲁珀加盟帝杰的同时到美林作了银行助理。就是两年前和特鲁珀在蒸汽浴室里推心置腹的大谈理想的那个伙伴。当时这两个人曾信誓旦旦地承诺再也不会重操投资银行的旧业。特鲁珀大声叫着丹尼的名字，迎了上去。丹尼当然少不了抱怨投资银行家的工作有多么地辛苦，除了工作一点业余时间都没有，以及他如何

忍无可忍



如何地想找份其他的工作，收入和条件都要好一些的那种等。说着说着，两个人上了飞机，紧挨着坐了下来。两个失败者！这两个人在很多新毕业的工商管理硕士生眼里还是相当成功的，此时此刻他们却无精打采地坐在那里，满脑子想的都是不干了。

特鲁珀所做的一切工作的确都不是他所喜欢的事情，而且付出的代价是丧失了作为人的最最重要的一面——自尊。如果某位副总经理诱惑特鲁珀，让他为其擦皮鞋以换取年终考评中能得到高分从而获取高额奖金的话，特鲁珀会毫不犹豫地弯腰哈背，认真擦拭。

特鲁珀刚下飞机，他的寻呼机就响了起来。特鲁珀给办公室回了电话，查阅了语音信箱中的留言。其中的一个留言是：“彼得，你得回办公室一趟，帮助助理们起草那些说明书的草稿。此外，我还想让你帮债券承销委员会起草一份备忘录，明天下午就要。假期结束了，小伙子。赶快回来工作啦！”特鲁珀抬头看了看丹尼，原来他的寻呼机也在响，他也正忙着查找留言呢！美林的某位高级副总经理在丹尼的语音信箱中留言，命令他整个晚上都要在办公室里工作。两个人刚相互倾诉了一会儿心中的苦水，就又不得不匆匆忙忙地赶回各自的办公室了。

丹尼和特鲁珀从机场叫了各自公司的车来接他们。两个人跳上车后对司机说：“快点！回曼哈顿，银行里有重要的事情等我去处理。”



从特鲁珀加盟帝杰以来，帝杰在不断发生着变化。两年
前，帝杰只有300名员工，现在已经发展为600多了。特
鲁珀觉得帝杰有意将银行家的队伍到2000年扩大到1 000人
以上。这样一来，一定会有更多的年轻下属围着特鲁珀团
团转。不止于此，近来越来越多的银行家从同业其他银行
跳槽过来就职于帝杰，而且有与日俱增的趋势。常言道：
人少好办事！同事不超过325个的时候，人与人之间很容易
做到相互了解；到了有 600个同事的时候，判断敌友就变得
困难了；若有1 000人在同一家银行工作的话，差不多就没
办法知道谁是谁了。

时间飞逝，生活仍在继续。特鲁珀依然在工作的黑洞
中挣扎。但他知道，过不了几天，玛乔丽就要离开芝加哥
到纽约来。玛乔丽给特鲁珀打过电话，问他是否有时间到
机场去接她。特鲁珀保证他一定会去的，毕竟玛乔丽刚到
一个新的城市嘛！她离开了家人、朋友和在芝加哥的事业，
此时的她非常需要特鲁珀的支持。但玛乔丽抵达芝加哥机
场时，见到的是一位名叫古普塔的小伙子，他站在那里，
举着一个牌子，上书“特鲁珀”。特鲁珀最终也没能亲自
到机场去接玛乔丽，因为一个非常着急的副总经理丢给他
一大堆需要紧急处理的文字材料，对他吼道：“快！”玛
乔丽独自一人回到了特鲁珀的公寓，眼泪汪汪地一直哭到
睡着了。特鲁珀这辈子最美好的事情就让他自己这样给毁
了。

忍无可忍



特鲁珀想到了辞职，但辞职后又能干什么呢？还有机会去寻找另外一份工作吗？想到这些，特鲁珀犹豫了。再过两周，特鲁珀应该到希腊去休假。特鲁珀觉得，那时候能冷静考虑一下，也许会想清楚。也许自己需要采取点策略，调整一下，干投资银行还是不错的。这次休假一定可以想出点改进的办法来。

玛乔丽同她的女友先行一步，她们会先去土耳其，然后和特鲁珀在希腊约定好的地方集合。啊，太好了！特鲁珀想起来就兴奋。特鲁珀告诉所有的合作伙伴关于要去度假的消息，有一位经理听了后，对他报以神秘的微笑。

就在特鲁珀即将启程的前两天，那位曾发出神秘微笑的经理通知特鲁珀：他不能走。他说：“有一个小组承销的债券将要在堪萨斯城和西雅图进行路演，得有人负责路演的管理和运作。我本人和另外一名副总经理都在忙着这笔交易。为了团队的利益，牺牲一下个人的休假吧！我们都曾有过类似的经历，我们的工作就是这样的。”

去他的吧，什么工作就是这样！他妈的！特鲁珀心中涌起了一股冲动，几乎控制不住了。他想变成一只疯狂的野兽，撕烂那位经理，再把他的骨头扔到他的头上。

特鲁珀差不多崩溃了。他问那位经理：“你怎么不能去呢？”那位经理回答：“我最近和我的女友发生了争吵，必须花些时间陪她。”他还对特鲁珀说：“别担心，以前我也经常牺牲，谁让你喜欢做投资银行这一行呢？”



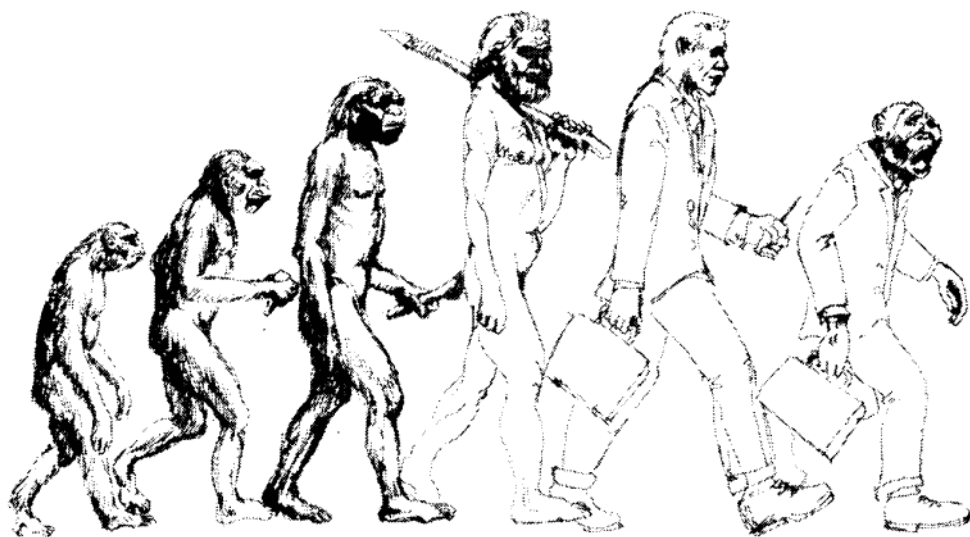
特鲁珀不得不给远在土耳其的玛乔丽打电话，告诉她他不会到希腊同她们会合了。玛乔丽大发雷霆，非常非常地生气。特鲁珀一句话也说不出来，不知道用什么语言才能平息她心中的怒火。玛乔丽还能原谅他多少次呢？他究竟还需要向玛乔丽说多少次抱歉呢？这一切不是做梦吧！特鲁珀原以为度假会给他们带来快乐和欣喜。投资银行业这个“大沙漠”的尽头到底在什么地方？绿洲在哪里呀？投资银行家应该结婚吗？也许特鲁珀所处的根本就不是个沙漠，它更像个漫无边际的丛林！无所谓了。不管在哪里，特鲁珀满心希望的就是能尽快逃离，坐飞机，越快越好！

特鲁珀因没能度成假而感到不满，为惹恼了玛乔丽而懊悔万分，其实这两件事情都不是主要的。特鲁珀照镜子的时候，他对镜子里的人讨厌至极。特鲁珀对自己失望极了，他觉得自己一点自尊也没有。希腊的假期只不过是一个插曲，所有的一切并没有就此完结，这场恶梦还远没有结束。特鲁珀觉得不能像现在这样生活下去了。当时他唯一的想法就是：让这该死的一切统统见鬼去吧！

痛定思痛！此时，特鲁珀心里已不再有什么火气，眼里也不再有什么愤怒，所剩的就是一个信念：辞职！

第19章

解 脱



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



救救我吧，帮我脱离苦海。这里的生活一点出路都没有。

——吉姆·T·科克船长

得找份新的工作，特鲁珀只能想出这个办法解放自己了。于是，他给猎头公司打了电话，但没有和任何人提及，连罗尔夫也没有告诉。如果走漏了半点风声，让帝杰的人知道他打算辞职的话，公司肯定会马上将他开除的。特鲁珀当然不希望出现这样的结果。找新工作的事只能秘密进行，绝对保密，好像掩埋在地下的地雷一样。特鲁珀把面试定在早上7:00点，要么就是在周末，再不然就通过电话进行。几个月过去了，什么也没找到，好像没什么工作能真的引起特鲁珀的兴趣。

最后，特鲁珀碰巧通过经手的一笔交易中认识的一个家伙在猎头公司的一个熟人结识了一群人。这些人可谓垃圾债券的理想投资者，特鲁珀相中了他们，他们也喜欢特鲁珀。这帮人已经建立了自己的公司，总共6个人却掌握着多达4亿美元的资金。他们的业务包括研究、企划和投资决策等。特鲁珀动心的是这份工作确是用他的大脑挣钱。



解 脱

那些人当时正好在寻找一位投资顾问，了解到特鲁珀的背景后，他们诚挚地邀请特鲁珀加盟。特鲁珀没有考虑太长的时间，就接受了。

接下来的手续可不那么容易。特鲁珀必须通知帝杰：他要辞职了，但跟谁说比较合适呢？这么长时间以来，到底谁是特鲁珀的老板呀？好像几位高级经理中，没有谁是专门负责人事方面事的。那位全面负责银行助理有关事务的盖瑞·朗，大概也不知道自己究竟是谁。特鲁珀也明白，即使盖瑞认识自己，听到他将要辞职的消息，也不会有什么表示的。所以，特鲁珀给罗尔夫打了电话。罗尔夫首先是吃惊，随后有点光火。特鲁珀对罗尔夫的这种反应倒是有所预料，但并不担心。他还在想，还应该通知哪些人呢？

特鲁珀又通知了帝杰集团副总裁布罗克·雷布兰克，因为他专门负责帝杰的投资银行业务。特鲁珀对布罗克的印象不错，他值得尊重，是个好人。布罗克努力工作，其表现在同期进入帝杰的人中属于优秀的；后来也抓住了一些机遇，在帝杰的金字塔中升迁得比较快。布罗克应该算是有真才实学的高层领导，他一直对特鲁珀特别好。特鲁珀对布罗克说：“我觉得在帝杰前途渺茫。”布罗克听了只是笑，虽然有点不自然。忽然布罗克的眼里流露出一丝狰狞，瞬间，特鲁珀有点担心，布罗克会不会把桌子上的订书器朝他扔过来？



华尔街追梦实录

“彼得，你是我们的这里一颗耀眼的明星。我是说真的。你在帝杰一定会发达的。你还记得康涅狄克州格林威治的那些带游泳池的别墅吗？那里的主人都是银行家。只有帝杰才能给你机会赚大钱，比你在任何地方能想象到的都要多的钱，拥有比邻居大得多的房子！你现在将要加盟的这家基金绝对没有这种可能，到处都是基金，其中鱼龙混杂的不在少数呀！你选择的这一个我认为注定不会有什么大的发展，那时候你又该怎么办呢？我觉得你是一时糊涂，做出了错误的选择，再好好想想！你在帝杰的前途不可限量，因为你的口碑很好，大家都很看重你的工作能力，前途不可限量呀。帝杰反正是不会倒闭的。我劝你再考虑一下，好吗？我建议你先与格雷格·温斯坦和努斯鲍姆等另外几个总经理谈谈，我可以替你安排。”

最后特鲁珀找到了努斯鲍姆，他是负责帝杰高孳债券发行的副总经理，特鲁珀一直在这个部门工作。特鲁珀简单介绍了自己已经找到的新工作，以及需要更多自由时间的愿望，还有渴望真正的生活等。对方沉默了片刻，开始了对特鲁珀的劝慰。

“彼得，以后你会有很多业余时间的，越来越多。现在的付出是为了日后的收获，不是吗？相信我，生活就是这样的。你正打算接受的新工作，在我看来，有点玄，你很容易被合作伙伴欺骗，风险太大了。所以我认为你的选择是错误的，还是留在帝杰好，我们会照顾你的。你需要什



么，只要说出来，我们尽量满足你，只要你能留下来，好吗？要么给你调换一个岗位？总之，你把心里的想法说出来，我们会替你办好，让你满意地在帝杰工作下去。我们需要你。”

他们会照顾特鲁珀吗？是的，那种方式特鲁珀早已经领教过了。就好像一个聪明人抓住了和自己夫人通奸的家伙后，对他的关照一样，“无微不至”！特鲁珀托词说不想再为盖妥斯基工作了，其实他是再也不愿为任何一位帝杰的高级副总经理或副总裁什么的当牛作马了！终于，努斯鲍姆无可奈何说了一声：“好吧！”特鲁珀知道这是个好信号。他真是个好人。他帮了特鲁珀。但由于努斯鲍姆位高权重，他并不明白帝杰的人事关联非常复杂，不会像他和特鲁珀之间的谈话一样心平气和，也根本不是他努斯鲍姆所能控制的。特鲁珀此后还要应付好多轮的谈话和讨价还价呢。努斯鲍姆大概是确信特鲁珀去意已决，所以告诉特鲁珀到格雷格·温斯坦那里打个招呼。

格雷格·温斯坦就是那个“黑寡妇”，特鲁珀申请到帝杰来的时候给特鲁珀面试的那个家伙。他生性就像个吠犬，虽然个子不高，只有5英尺6英寸，但讲起话来底气十足而且滔滔不绝，听到特鲁珀辞职的事后，他肯定会火冒三丈的。“寡妇”也许还会恐吓特鲁珀让他留下。特鲁珀刚走进“寡妇”的办公室，长篇演讲就开始了。

“好的，好的。我们的小彼得原来想通过经营基金发财，



华尔街追梦实录

那是做梦呀！你注定要失败的，我敢打赌，所以我建议你为自己留一条后路，失败的时候不致于走投无路。当然啦，对你而言，最可能获得成功的去处没有比帝杰更合适的了。你还年轻，太天真，不知道自己在做什么。我听说你渴望更多的自由时间，享受真正的生活。太没有志气了！即使是那样，也应该好好选择一下，干广告倒是挺合适的。来吧，彼得，我知道你不是真的想走，去向布罗克解释一下，说你还要留在帝杰，好吗？”

这个臭“寡妇”，他用攻心之计动摇了特鲁珀的信心。虽然特鲁珀还没有被说动，但也不是无懈可击了。特鲁珀给自己鼓了鼓气，一定得离开，没什么理由，不需要解释了。至此，特鲁珀才通过了银行三层管理人员的“审核”，这三个层次和银行助理们在银行里的日常工作，包括从草拟招股说明书，到完成一笔交易等，都息息相关；甚至在助理们想要离去的时候，也是这三个层次的“领导”负责对助理展开最后的轮番轰炸。这三个领导各司其职，依次使用帝杰对即将辞职职员进行规劝的“三部曲”劝慰法：引诱、恐吓和放弃。首先，用金钱和成功等诱惑。对金钱的贪婪是所有银行家共有的冲动。忘记良心，向银行家保证他们肯定能得到他们所想要的。言语要中肯，态度要感人。如果这一招没有奏效，第二步——恐吓。把离开帝杰后的前途描绘得越可怕越好，动摇他们的信心，让他们觉得非常没有安全感。有时，第一招用金钱来威逼利诱所达



不到的目的，通过这第二招往往都能达到。假如还不行，谈话就会很快结束——放弃。既然最终也达不成协议，自然没有必要再谈下去了。

第二天，特鲁珀又给布罗克打了电话，他的秘书接的，说布罗克不在，他也许根本不想接特鲁珀的电话。于是特鲁珀在布罗克的语音信箱里留了言：“布罗克，谢谢你花费时间和我谈话，我又仔细想了想自己的选择，还是觉得如果能从事那份新的工作，我会感到非常非常高兴的。感谢您长期以来对我的关照，希望今后能保持联系，祝你好运！”但特鲁珀自此以后再也没有收到过布罗克的回电。

特鲁珀又打电话给努斯鲍姆，告诉对方他心意已定，肯定要离开帝杰了。

努斯鲍姆回答说：“我还有个会议要参加，祝你好运啦！”

特鲁珀最后拨通了“寡妇”的电话：“喂，格雷格，我是彼得，我还是决定到那家基金上班。”

“寡妇”回答说：“你现在做出的是个大决策呀。”

特鲁珀斩钉截铁地说：“我相信自己有能力干好。”

“寡妇”毫不客气地说：“他们不行，成不了事。真希望你老子是个阔佬，那样的话，成与不成对你就没那么重要了。”他妈的，死寡妇！最后了，他也忘不了咬人，他的话刺伤了特鲁珀的自尊。去你妈的吧！

电话铃最后一次响起，是帝杰人事部的人。“你好，彼



华尔街追梦实录

得，和所有人道别后，别忘了收拾一下你的个人物品。我得通知你几件事：你在公司的电脑登录权利已经被取消，你的工作证也被宣布无效了。我派人给你送去了几个箱子，你可以用来装你自己的东西。祝你好运，再见。”

特鲁珀打电话告诉罗尔夫，一切已经准备就绪，就等着走了。整个过程不过48个小时，从宣布要辞职，然后和银行的大头小脑谈话，最后与直接主管自己的上司交涉。所有和特鲁珀谈过话的人都劝说他留在帝杰，直至口干舌燥，筋疲力尽。他们想吓唬特鲁珀，让他不再去想帝杰以外的生活。最后，黔驴技穷以后，这些人气急败坏地剥夺了特鲁珀本来享受着的各种待遇，彻底撒火，毫不留情地让特鲁珀滚！特鲁珀被招进帝杰前后经过72小时，被一脚踢出却只花费了48小时，效率上应该说是有了不小的“进步”。

罗尔夫说：“你背叛了我，怎么可以这样？！”

特鲁珀解释说：“我真的受不了了，外面的生活肯定有比这里更精彩的一面，相信我。”

就这样，特鲁珀自由了，彻底地自由了。特鲁珀完全理解也能接受罗尔夫的恼火。罗尔夫的怒火通过一些破坏性的举动或骂骂咧咧地嘟哝几句就可以得到发泄。在罗尔夫完全原谅特鲁珀之前，特鲁珀的日子当然不好过。特鲁珀感觉好像抛弃了在孤儿院里唯一一个相依为命的好兄弟一样的痛苦。



罗尔夫当然愤怒，特别在特鲁珀刚刚告诉他要离开帝杰的一刹那，罗尔夫简直是怒不可遏。一个如此铁的好弟兄就这样一点招呼都没提前打，说走就走了，扔下他罗尔夫在这里苦苦地挣扎也不管！罗尔夫和特鲁珀曾一起在沙滩上游戏玩耍，现在到了罗尔夫最需要特鲁珀支持的时候，特鲁珀却走了。在帝杰银行里，罗尔夫再也没有情同手足的知心朋友了。

特鲁珀的离去不仅使罗尔夫失去了一个好朋友，同时失去的还有那种在凌晨两点一起出去恶作剧，或去找脱衣舞娘的乐趣。罗尔夫是不可能独自一人去那种地方的。罗尔夫自觉像一个没人怜惜、万人诅咒的恶魔。其他的朋友没有谁能像特鲁珀一样可靠。

但从另外一个方面来看，特鲁珀的决定也是非常重要的。因为与罗尔夫同届的银行助理中，如果没人辞职，其他的人自然会自我安慰：至少梦还应该在这里圆，大家的判断总不应该都错了吧。不管周围发生了什么事情，无论有多么绝望，也不管每天从事的工作同各自的理想相差有多远，在人的那种惰性驱使下，一旦习惯了等级制度给套上的种种条条和框框后，大多数人都懒得挣脱或突破现有的一切。这种情况下，唯一可行的生存之道就是麻木，忍受折磨而后痛苦呻吟。庆幸的是并非所有人都是白痴。既然有聪明人，但又没人离开，那才是件怪事呢。怎么可能这么多人都自觉自愿、傻乎乎地呆在这个只输不赢的困境



中呢？

特鲁珀迈出这一步后，上述情况发生了根本的变化，大家心里的疑虑似乎得到了某种证实。也许加上特鲁珀，所有的银行家都只不过是一群傻瓜而已。也许事情本身已经糟糕到无药可救的地步了；也许这帮子人命里注定就得整天和草拟说明书、复印材料或文字处理等无聊的事情打交道；也许外面的世界的确比在帝杰要精彩，他们真的就只有和那些五彩缤纷的事物失之交臂的命！当然也不能排除特鲁珀决策错误的可能。

特鲁珀自从换了新的工作，天天都给罗尔夫打电话。特鲁珀对罗尔夫讲了这样一件事情。一天晚上8点钟，特鲁珀所属的那个基金的一位合伙人看见这么晚特鲁珀还没回家，就对他说：“你已经不再是投资银行家了。我们给你钱是让你为我们出主意，不是让你整夜整夜在这里呆着。”

特鲁珀告诉罗尔夫，过了好几个礼拜他才回忆起怎么才算用大脑挣钱！他再也不用草拟那无聊的《招股说明书》，也不用再去贿赂复印室里的那些小人物了。特鲁珀现在每天所想的就是各家公司的业绩，投资在哪一家或哪个方向比较赚钱等。他已经坐到了谈判桌的另一端——由骗钱者变成了有钱的人。特鲁珀整天都在寻找着答案，不一定非得迎合上司的喜好不可，他完全有独立决策的权力，一点不是吹牛。过去，特鲁珀的心情曾由喜转忧，现在他终于又一次快活起来了。



特鲁珀离开帝杰已经很久了，兴奋劲儿早就应该过去了；但看得出来，他对新工作的喜爱还没有减退。特鲁珀不仅因离开帝杰而高兴，最主要的是现在每天都能心情愉快地上班。罗尔夫已经记不得自己上次兴高采烈去上班是什么时候的事了。罗尔夫当然怀念那种感觉，他也希望自己每天早上走进办公室时，脸上能有灿烂的笑容。没过多久，罗尔夫也决定离开帝杰了。

罗尔夫首先找到一些金融服务业的猎头公司，躺在家里的床上，一个个打电话联系，还记了很详细的笔记。罗尔夫仔细了解了它们各自所擅长的专业方向，告诉对方自己退出投资银行业的原因以及希望加盟的行业类别等。所有接触过的猎头公司都反馈说，罗尔夫的背景很好，简历显示出较强的实力，找到份工作应该不困难。断断续续地，那些猎头公司总会通过电话将最近的一些空缺职位的招聘信息告诉给罗尔夫。都不合适，罗尔夫有点心灰意冷了。

12月初的一天，罗尔夫突然收到斯利克的电话。斯利克说，那天早上他与特鲁珀聊天时，听特鲁珀提及一家对冲基金正在招募新人。虽然斯利克本人不感兴趣，但他知道罗尔夫正在找这样的机会，所以告诉罗尔夫一声。斯利克还把特鲁珀给他的那家基金公司的电话号码给了罗尔夫。特鲁珀这个在生死关头弃朋友而去的家伙，终于向罗尔夫抛出了一个救生圈，只要罗尔夫能牢牢抓住，也许就得救了。



罗尔夫拨通了那家基金公司的电话，接电话的是一位男士。罗尔夫说明了自己听说他们要招聘新人的情况后，人家说：“过来吧，介绍一下你的条件，看我们能不能用你。”罗尔夫照做了。

给罗尔夫面试的家伙掌管着一亿美元的资金，他想增加一个人手，现在的候选人就是罗尔夫。这个基金想要找的是一位会思考、懂投资的智囊人物，这个人应该能帮助基金挣钱才行。

这家基金直言不讳地告诉罗尔夫，他们担心罗尔夫不会在帝杰被洗脑了，还会不会真正独立地思考或者推理。罗尔夫承诺，给他几周的时间，他一定能恢复从前思维活跃的状态，一定不会让他们失望的。最后，双方达成了协议。

现在所要做的就是从帝杰辞职了。

罗尔夫一个个走访那些经理们的办公室，一遍又一遍地告知对方他要辞职的消息。罗尔夫所说的原因是无法忍受在帝杰的生活。虽然罗尔夫喜欢银行家的职业，但想换一换环境。经理们称罗尔夫是位出色的银行家，一个好人。当然没有忘记征求罗尔夫的意见，看帝杰能怎样改进一下，罗尔夫就肯留任。罗尔夫只想把滚烫的热油浇到这群家伙的脑袋上，然后再把他们扔上烤架烤上几个星期，只有这样罗尔夫心中或许会感觉好点。如果他们真允许罗尔夫那样的话，罗尔夫可能会考虑留下来。



罗尔夫说：“我想没有了，没什么可以阻止我离开。”

当天晚些时候，布罗克打电话给罗尔夫说：“听说你要辞职，能到我办公室来谈谈吗？”

罗尔夫往特鲁珀的办公室打了电话，问问布罗克会说什么，因为他知道当初特鲁珀离开的时候也曾和布罗克谈过话。

“他会说你作了一个错误的决定。夸你是个了不起的明星，在帝杰早晚会发达的。还有告诉你位于康涅狄克州格林威治那里的豪宅中，最大的都属于银行家等等。再有就是到基金工作很容易受骗。布罗克是个好人，但他位居高官时间太长了，并不了解外面的世界已经变了。对‘鸡头’和‘凤尾’的不同感觉好像也知之不多。接下来就是引诱、恐吓和放弃的三部曲。”

“谢谢，我有数了。”

罗尔夫胸有成竹地走向布罗克的办公室。他正好在接电话，示意罗尔夫坐下。可一等就是10分钟，也许想让罗尔夫感到自己的渺小吧。

布罗克先开口说：“听说你要离开？”

“是的，我在一家对冲基金找到了一份工作。”

“罗尔夫，你的决策大错而特错！没有什么工作能赋予你现在的职责。你可以飞往全世界，全球各地的大公司的负责人都得听你的建议。其他工作是不可能有这么荣耀的，对冲基金的经理也不过是些小人物。”



罗尔夫心里想：真有意思，在帝杰无论我多么努力地工作，从来也没觉出自己的重要。企业领导们让罗尔夫做的不过是帮忙发放那些说明书而已。罗尔夫不仅觉得自己的渺小，而且没有任何的自尊可言。

布罗克继续说：“约翰，再过10年，坐在这个位子上的就是你了。”说着说着，布罗克用手摸了摸自己所坐的椅子。“我们都把你当做帝杰的明日之星，在这里你一定能发迹的。”罗尔夫忍不住笑了。10年后，谁知道谁在什么地方？你布罗克要是还坐在这把椅子上，罗尔夫又该坐在什么地方呢？怎么敢说布罗克在格林威治新购置的房产的隔壁，不会是一家对冲基金经理的豪宅呢？

那个礼拜，当罗尔夫最后一次走出帝杰大厦的时候，心中没有丝毫的后悔。从罗尔夫第一次以暑期银行助理的身份踏入这幢大厦的那一天算起，整整2年零9个月。好朋友特鲁珀走了也快6个月了。帝杰最后还是将这些年轻人无情地扫地出门了！罗尔夫倒没觉得什么，毕竟可以开始自己的新生活了。

罗尔夫等人为自己当初的错误选择所付出的代价就是感觉老了，好像老了不止10岁！按照常规，他们作为投资银行家的发展轨迹本不该这么快就完结，但正是他们自己的决定将这个过程缩短了。无论从事哪一行，那些艰苦而无味的付出，只能在彻底放弃这一职业的时候，才算是完全结束；否则，只要坚持干一天，就得付出，没有尽头。

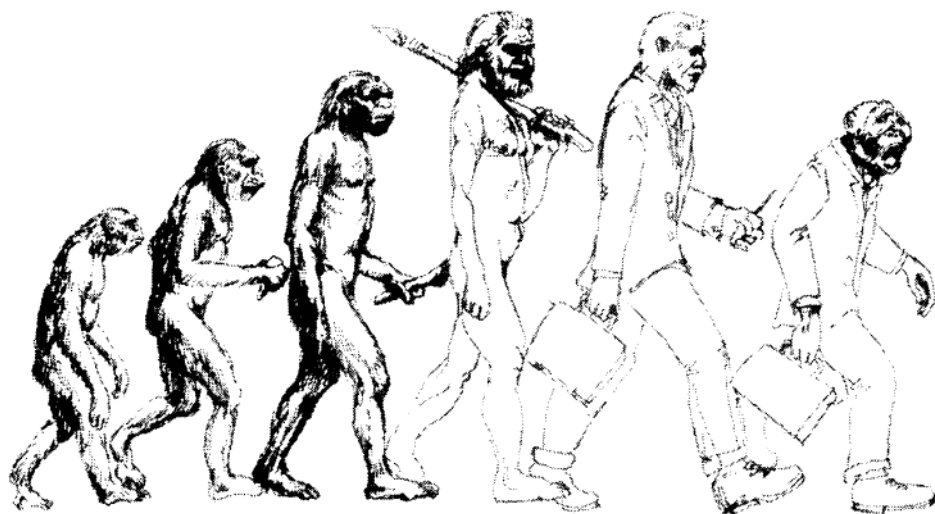
解 脱



各行各业，大抵如此。也可以说，罗尔夫等人并没有经受住成长为一名真正银行家的磨练。但无论怎样，最重要的是他们从帝杰这个炼狱中逃出来了，他们再次恢复了对那些新鲜和美好事物的憧憬，开始追逐另外的梦想。一句话，心中又重新充满了希望！

第20章

尾 声



Monkey Business: Swinging Through the Wall Street Jungle



跑得快，但跑错了跑道又有什么用呢？

——德国谚语

罗尔夫和特鲁珀离开帝杰后经常见面，而与过去的其他同事则见面很少。倒不是彼此没有约过，只是因为那些依然生活在帝杰这所炼狱中的人们整天还在埋头于没完没了的工作，所以没有时间和特鲁珀他们闲聊。

几个月过去了，罗尔夫他们想和老友聚一聚。大家约好某天下午7:00点，在小意大利餐厅聚会。来的人包括罗尔夫、特鲁珀、斯利克、巨人、翅膀和水桶。但到晚上7:00多了，按照约定来到的只有罗尔夫和特鲁珀！

斯利克迟到了大约半个小时，像一只带笑的猫一样满脸都是兴奋。看来他有什么事情要告诉大家。

罗尔夫问他：“洋洋得意的家伙，有什么高兴事？”

斯利克说：“我要辞职了，都办妥了。”

罗尔夫和特鲁珀相互看着对方，他们当然明白斯利克的意思，就是说他也要离开帝杰了！说实话，他们都大吃了一惊。他们一直认为，最后要离开帝杰的一个人肯定是“翅膀”，另一个就是斯利克了。没想到斯利克现在也要离

尾 声



开了。虽然这两个人和罗尔夫他们一样，工作中没少受气，也没少骂娘，但他们事后的自我平衡能力明显比较强，所以大家都觉得，一辈子作个投资银行家应该是他们乐于从事的终生事业。

特鲁珀问他：“你以后干什么？”

“风险投资中介。爱提加投资公司(Attica Capital)有一帮朋友，专门从事兼并和风险投资中介以及特殊环境投资的项目，但大多数还是债券类的，我觉得不错。”

罗尔夫大笑道：“真没想到，不可思议！我们都以为你这辈子也不会离开帝杰呢！”

斯利克说：“你们不知道，我也需要真正的生活呀，我已经四处寻找好几个月了。”

特鲁珀说：“好啊，那你就等着吧，你得和帝杰集团人事副总裁布罗克谈谈，他一定会对你说……”斯利克打断他抢白道：“罗尔夫都告诉我了，关于在格林威治的豪宅的那番语重心长的话，那些精心安排的音乐和红酒等。我都知道他要说些什么：帝杰离不开你这么出色的银行助理呀，还有好多好多的废话。我已经准备好了，没问题。”

这时，一位服务生来到桌边问到：“先生们，你们准备好点菜了吗？”

特鲁珀看了看斯利克：“其他人还来吗？”

斯利克回答说：“不可能了。巨人的时间归寡妇，水桶从来就没享受过自由时间，我想他们不会打破常规来这见



我们的。‘翅膀’不一定，我想他从墨西哥城飞回来也过了今晚了。”

斯利克对待者说：“给我一份洋蓟菜心，一份挪威海蜇虾沙拉，再来一个苹果派作为饭后的甜食，好了，谢谢。”

罗尔夫和特鲁珀面面相觑，又一次吃惊不小。斯利克今天没有点他的老一套：意大利波伦亚菜、芝麻菜和两瓶圣彼德哥里诺牌(San Pelegrino)的汽水。看来世界真的变了。

晚上10:00点。“翅膀”总算来了，但仍未见水桶和巨人的身影。当斯利克告诉“翅膀”他要辞职的消息时，特鲁珀看见翅膀都快哭了。

“翅膀”声音里带着哭腔：“什么？你要走？我每天晚上和谁一起吃晚饭呀？”“水桶”总是忙得没有时间吃晚饭，而巨人总是自己出去找乐子，他过不了几个月也许就会离开。哦，不，我受不了了。”

好像两个情人的生离死别一样，“翅膀”的心都碎了。

晚上11:00点。“翅膀”起身道别：“我想多呆一会儿，但实在抱歉，我明天早上还得5:00点起床，乘飞机赶往达拉斯，有一笔交易，都是为了钱。斯利克，祝你好运，过两天我再和你好好聊聊。特鲁珀和罗尔夫，最近可能和你们见面的机会就不多了，下一次希望是在特鲁珀的婚礼上。先走一步，我累惨了。”

“翅膀”总是这样行色匆匆，特鲁珀甚至觉得“翅膀”



就喜欢这样的生活节奏。

“翅膀”离开后，罗尔夫继续对斯利克说：“对了，假如你离开，你猜想，公司会像我和特鲁珀离开帝杰时对我们的怀念一样想你吗？”

斯利克像一只头上长了三只眼的土狼一样，盯着罗尔夫看。“别开玩笑，罗尔夫，公司肯定会从比我晚进入帝杰的后备力量中挑选合适的人选，接替我手中的交易。也许公司会让毕业还不到一年的新手集体接手我没能处理完的一两个交易，那些刚入行没多久的家伙会对公司提出的要求言听计从，公司想借此让我感到羞愧，也未可知呢！千万别以为你们两个离开帝杰以后，公司真的非常想念你们。这么想就是你们两个疯了。才不是那样呢，不会的。”

罗尔夫听了以后觉得非常不可理解，关切地问道：“我们辞职以后，一点轰动都没有吗？我们两个就没给他们留下什么念想吗？公司真的一点也不怀念我们？”

斯利克大笑：“你别做梦了，就好像从沙滩上挖走一茶匙的沙子一样，没什么了不起的。记住，你我都是商品，完全可以被替代或换掉。”

特鲁珀在旁边默默地听着，想了想，觉得斯利克说的有道理。帝杰和其他的投资银行一样，毕竟是大公司嘛！这里所有的人流动都非常快，他们两个辞职，马上就会有更年轻的新面孔或年轻的银行家们替补，没人注意到老人的离去。



华尔街追梦实录

斯利克、罗尔夫和特鲁珀等人安静地坐回了各自的沙发。几个人点的红酒和主食吃得差不多了，他们不仅酒足饭饱，醉意正浓，而且话好像也说尽了似的。剩下的就只有宁静了。特鲁珀看着罗尔夫，罗尔夫又看了看斯利克，斯利克转而盯着特鲁珀。

“知道吗？”罗尔夫首先开口说道。

“知道什么？”特鲁珀和斯利克问道。

“我很想知道自己到底干了些什么。”

特鲁珀颇有同感地说：“是的，我也这么想。”

这几个人刚刚跨入投资银行大门的时候，好像是站在沙漠边缘；他们深信穿过滚烫的沙海，前方一定有绿洲等着他们。只要忍受住了炎热的考验，最后肯定能享受到神奇清泉的滋润。但现在，他们终于明白，原来投资银行并不是一个沙漠，和他们的想象完全不同，它更像是个丛林。

他们也都明白，奔赴圣地前如果必须穿越一片干旱贫瘠的土地的话，当然不可能有什么捷径可走。可是走进去，看到的是一块奇特的土地，这里有葱郁高大的树木、凶猛强悍的老虎，还有浑身长满毛的大蜘蛛，一跳一跳，仿佛要咬他们。而且这个丛林里的所有路标各自指向不同的方向，弄得罗尔夫他们根本无从判断应该朝那个方向前进。

他们仰天望去，只见茂密参天的果树上，尽是被果实压弯的树枝，树枝上挂满了香蕉、芒果和芭蕉等硕大的果实。所以他们首先要学会的就是往上爬，爬上高高的树枝，

尾 声



晃动着摘取那甜甜的果子。从一个树枝到另一个枝杈，一天又一天，他们不停地摇呀摇，晃下来的只有为数不多的几个美味果实能落到他们的手中。开始当然是乐此不疲，但慢慢地发现，自己好像是在一个怎么也走不出去的怪圈里转来转去。每天看到的都是同样的树枝和一模一样的大树。每天都是同一只金龟子爬上他们的大腿，同一群讨厌的狒狒跟在他们的身后叽叽喳喳地叫个不停。忙到最后，他们发现自己是获得了一篮子水果，但没有时间品尝，除此之外什么也没有了。另外，他们晃动过的树木越多，这个丛林好像也就越大。他们的胳膊都累了。

最后，这些人终于决定逃离这个丛林，他们砍断了一棵橡胶树，自制成一艘独木舟，用野猪角做成船桨。他们自己驾驶，自己导航，飘过河流，穿过沼泽，终于走了出来。他们自由了。

此时，丛林中依然有很多和他们一样的人们，还在那里摇动着果树，手捧自己辛辛苦苦摘取到的果实。有人就喜欢作摘果子的人，但特鲁珀他们想脚踏实地地生活。他们对荡来荡去的空中飞人般的生活产生了怀疑。人们在放弃一项自己曾为之倾注过相当多的时间和精力、苦心经营过的事业后，难免会自问决策是否明智。特鲁珀和罗尔夫每走过一段路程，都会停下来仔细想想：一路上是不是丢下了什么？

生活就像跷跷板，需要的就是一种平衡。在罗尔夫和



特鲁珀还是投资银行家的日子里，就仿佛跷跷板的一头站着一个又胖又贪婪的家伙，另一头是一个快乐的小精灵。你根本看不清那个家伙怎样移动，所以怎么能达到平衡呢？

应该放弃吗？就像吃惯了人肉的人丢掉了一些盘边的蔬菜一样，应该说没有大碍，自然大可不必担心啦。